

Hessisches Kultusministerium

HESSEN



Lehrplan

Zweijährige Fachschule für Wirtschaft

FACHRICHTUNG HOTEL- UND

GASTSTÄTTENGEWERBE

BERUFLICHER LERNBEREICH

BILDUNGSLAND
Hessen



Impressum

Lehrplan Zweijährige Fachschule für Wirtschaft
Fachrichtung Hotel- und Gaststättengewerbe.
Beruflicher Lernbereich
Ausgabe 2020

Hessisches Kultusministerium
Luisenplatz 10, 65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 368-0
Fax: 0611 368-2099

E-Mail: poststelle@hkm.hessen.de
Internet: www.kultusministerium.hessen.de

Inhaltsverzeichnis

1	Bedeutung der Fachschulen für Wirtschaft in der Bildungslandschaft	5
2	Grundlegung für die Fachrichtung Hotel- und Gaststättengewerbe	6
3	Theoretische Grundlagen des Lehrplans	7
3.1	Sozial-kommunikative Kompetenzen	8
3.2	Personale Kompetenzen	8
3.3	Fachlich-methodische Kompetenzen	9
3.4	Zielkategorien.....	10
3.4.1	Beruflich akzentuierte Zielkategorien.....	10
3.4.2	Mathematisch akzentuierte Zielkategorien	12
3.5	Taxierung der Kompetenzen in drei Stufen	13
3.5.1	Taxonomietabelle für beruflich akzentuierte Zielkategorien.....	15
3.5.2	Taxonomietabelle für mathematisch akzentuierte Zielkategorien	17
3.6	Zusammenfassung.....	18
4	Organisation der Kompetenzen und Kenntnisse	19
4.1	Lernfeldbegriff und Aufbau der Lernfeldbeschreibungen	19
4.2	Stundenübersicht	21
4.3	Beruflicher Lernbereich	23
4.3.1	Mathematik (Querschnitt-Lernfeld)	23
4.3.2	Projektarbeit	26
4.3.3	Lernfeld 1 (Querschnitt-Lernfeld): Mikro- und makroökonomische Determinanten analysieren und bewerten sowie erforderliche Maßnahmen ableiten.....	28
4.3.4	Lernfeld 2: Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns erarbeiten und beurteilen sowie betriebswirtschaftliche Entscheidungen treffen.....	31
4.3.5	Lernfeld 3: Rechtsgeschäfte mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern abwickeln.....	33
4.3.6	Lernfeld 4: Kommunikations- und Informationsverarbeitungssysteme konzeptionieren, organisieren und anwenden	35
4.3.7	Lernfeld 5: Die Organisationsentwicklung planen, gestalten und beurteilen	37
4.3.8	Lernfeld 6: Betriebliche Entscheidungen auf der Grundlage des internen und externen Rechnungswesens planen, steuern und kontrollieren	38
4.3.9	Lernfeld 7: Marketingkonzeptionen entwickeln, Märkte analysieren und Marktforschungsergebnisse nutzen.....	43
4.3.10	Lernfeld 8: Berufsbezogen und alltagsorientiert im In- und Ausland kommunizieren	48
4.3.11	Lernfeld 9: Investitions- und Finanzierungsprozesse planen, steuern und kontrollieren.....	50
4.3.12	Lernfeld 10: Spezifische Rechtsvorschriften im Gastgewerbe erfassen, analysieren und anwenden.....	53

4.3.13	Lernfeld 11: Die Personal- und Organisationsentwicklung planen, gestalten und beurteilen	54
4.3.14	Lernfeld 12: Gastgewerbliche Leistungsprozesse planen, organisieren und beurteilen.....	57
5	Handhabung des Lehrplans	61
6	Literaturverzeichnis	63

1 Bedeutung der Fachschulen für Wirtschaft in der Bildungslandschaft

Die Fachschulen für Wirtschaft sind Einrichtungen der beruflichen Weiterbildung und schließen an eine einschlägige berufliche Ausbildung an. Sie bieten die Möglichkeit zu beruflicher Weiterqualifizierung aus der Praxis für die Praxis und ermöglichen dabei das Erreichen der höchsten Qualifizierungsebene in der beruflichen Bildung.¹

In der Rahmenvereinbarung der Kultusministerkonferenz zu Fachschulen wird zu Ausbildungsziel, Tätigkeitsbereichen und Qualifikationsprofil das Folgende festgestellt:

„Ziel der Ausbildung im Fachbereich Wirtschaft ist es, Fachkräfte mit geeigneter Berufsausbildung und -erfahrung für betriebswirtschaftliche branchen-/funktionsbezogene Tätigkeiten und Führungsaufgaben auf mittlerer Ebene in größeren Unternehmen sowie für die unternehmerische Selbstständigkeit zu qualifizieren.

Der Tätigkeitsbereich der Absolventen / Absolventinnen umfasst die Schnittstelle von betriebspolitischen, planerisch-gestaltenden Entscheidungsvorgaben einerseits und den für ihre Umsetzung erforderlichen ausführenden Maßnahmen und Tätigkeiten andererseits. Bei der Einführung neuer betrieblicher Organisationsstrukturen, neuer Technologien oder der Festlegung neuer marktabhängiger Ziele obliegt ihm / ihr die Aufgabe einer möglichst reibungslosen Realisierung im eigenen Zuständigkeitsbereich. Hierbei kommen neben den speziellen fachlichen Kompetenzen den Fähigkeiten, Mitarbeiter anzuleiten, sie zu führen, zu motivieren und zu beurteilen sowie der Fähigkeit zur Teamarbeit große Bedeutung zu.

Die Absolventinnen / Absolventen müssen vor diesem Hintergrund in der Lage sein, in (inter-)nationalen Teams selbstständig Probleme des verantworteten Aufgabenbereichs zu erkennen, analysieren, strukturieren und beurteilen sowie Wege zur Lösung dieser Probleme in wechselnden Situationen zu finden.“²

Die Studierenden sollen in der beruflichen Aufstiegsfortbildung zur staatlich geprüften Betriebswirtin / zum staatlich geprüften Betriebswirt befähigt werden, kaufmännische Aufgaben der Fachrichtung Wirtschaft zu bewältigen.

Die Fachschulen orientieren sich dabei nicht an Studiengängen, sondern an aktuellen und künftigen organisatorischen und administrativen Herausforderungen aus der betrieblichen Praxis. Dadurch genießen sie einen hohen Stellenwert in der Erwachsenenbildung.

Die Studierenden erlernen und vertiefen in der Weiterbildung das selbstständige Erkennen, Strukturieren, Analysieren, Beurteilen und Lösen von Problemen des Berufsbereichs. Sie lernen überdies, Projekte mittels systematischen Projektmanagements zum Erfolg zu führen. Dabei liegt ein besonderes Augenmerk auf der Förderung des wirtschaftlichen Denkens und verantwortlichen Handelns in Führungspositionen sowie den damit verbundenen Fähigkeiten zu konstruktiver Kritik und zur Bewältigung von Konflikten.

Nicht zuletzt vertiefen die Studierenden ihre Fähigkeiten, sprachlich sicher – auch in der Fremdsprache Englisch – zu agieren, um in allen Kontexten des beruflichen Handelns bestehen zu können.

¹ DQR Niveau 6

²Rahmenvereinbarung über Fachschulen; Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 07.11.2002 i.d.F. vom 22.03.2019, S. 16

Der rasante Ausbau digitaler Technologien und die damit einhergehenden tiefgreifenden Veränderungen in der Wirtschaft, in Arbeitsprozessen und im Kommunikationsverhalten stellen neue Anforderungen an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dies gilt auch für den Tätigkeitsbereich von Betriebswirtinnen und Betriebswirten, der vielfach durch folgende Entwicklungen gekennzeichnet ist:

- Vernetzung der Infrastruktur sowie der gesamten Wertschöpfungskette
- Erfassung, Transport, Speicherung und Auswertung großer Datenmengen
- Echtzeitfähigkeit der Systeme
- Einsatz cyber-physischer Systeme, d. h. intelligenter, kommunikationsfähiger und autonomer Maschinen und Systeme
- Gewährleistung von Datensicherheit und Datenschutz

Der vorliegende Lehrplan spiegelt den Schnittstellen vernetzenden, systemischen und unternehmerischen Handlungskontext wieder. Der Erwerb der dazu benötigten Kompetenzen muss, auch wenn sie in den Lernfeldmatrizen nicht explizit aufgeführt sein sollten, durch die unterrichtliche Umsetzung in den Fachschulen für Wirtschaft ermöglicht werden.

2 Grundlegung für die Fachrichtung Hotel- und Gaststättengewerbe

Der große Anteil betriebswirtschaftlicher Problemstellungen innerhalb der Arbeitswelt bedingt erhöhte Anforderungen an die Beschäftigten im Berufsfeld Wirtschaft. In der Fachrichtung Hotel- und Gaststättengewerbe sind professionelles, rationales und gewinnorientiertes Management sowie umweltbewusste Unternehmensführung mit großer Fach-, Personal- und Methodenkompetenz zu leisten. Das strategische Denken der Betriebswirtinnen und Betriebswirte der Fachrichtung Hotel- und Gaststättengewerbe muss sach- und zukunftsorientiert sein. Im Umgang mit Gästen, Lieferanten und Mitarbeitern sollen sie kaufmännische und technologische Aspekte kommunikativ verbinden. Sprachliche Kompetenzen sind wichtige Erfordernisse für die internationalen Verbindungen in Hotellerie und Gastgewerbe. Zielorientierung, Organisationsgeschick, Verantwortungsbereitschaft und Durchsetzungsvermögen sind ebenso Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Agieren wie die Fähigkeit, im Team zu arbeiten.

Die Führungsaufgaben auf den unterschiedlichen Ebenen der Betriebshierarchie erfordern, dass das Spektrum des Managementkreislaufs von der Zielsetzung und Planung über die Entscheidung bis hin zur Realisierung und Kontrolle als ein kontinuierlicher Prozess erfüllt wird. Hierzu müssen in den unterschiedlichen Einsatzbereichen die geeigneten Instrumente und Methoden ausgewählt und verwendet werden.

Das berufliche Einsatzfeld im Bereich der Hotellerie und Gastronomie ist im In- und Ausland als Kombination aus operativem und strategischem Management sowie als rein strategisches Management möglich.

Die Hotellerie und Gastronomie spielt in der heutigen Wirtschaft eine bedeutende Rolle und nimmt demzufolge einen wichtigen Platz in der Volkswirtschaft ein. Das Aufgabenfeld der Betriebswirtinnen und Betriebswirte reicht von einer Assistenz über eine Abteilungsleitung in den Bereichen Administration, Logis, Sales & Marketing oder Food & Beverage bis hin zur Geschäftsführung in der klassischen Hotellerie und Gastronomie. Daneben bieten

die Systemgastronomie, die Freizeitbranchen und die gastgewerblich orientierte Industrie spezielle Führungsaufgaben.

Zu den typischen Aufgabengebieten zählen insbesondere die folgenden:

- Entwicklung, Erstellung bzw. Bereitstellung und Vermarktung gastgewerblicher Leistungen unter Beachtung der branchenspezifischen Rechtsvorschriften
- Qualitätssicherung und -management
- Finanzbuchhaltung, Kosten- und Leistungsrechnung sowie Controlling
- Personal- und Organisationsmanagement
- Akquise und Betreuung von Gästen
- Beobachtung der Märkte, Beurteilung der Marktchancen, Analyse von Kundenanforderungen, Entwicklung von Marketingstrategien auf der Basis aktueller Marktinformationen und Planung sowie Ausführung marketingpolitischer Instrumente
- Nutzung zeitgemäßer Vertriebswege und enge Zusammenarbeit mit anderen touristischen Leistungsträgern
- Nutzung moderner Informations- und Kommunikationssysteme sowie hotel-spezifischer Software

Um diese Leitungsaufgaben ausfüllen zu können, ist es erforderlich, dass die Betriebswirtinnen und Betriebswirte der Fachrichtung Hotel- und Gaststättengewerbe

- in allen Geschäftsbereichen nach ökonomischen, nachhaltigen und gastorientierten Gesichtspunkten arbeiten,
- über Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit verfügen, im Team arbeiten und Präsentations- und Projekttechniken beherrschen,
- gemäß dem Anforderungsprofil an eine moderne Führungspersönlichkeit im Hotel- und Gastgewerbe über Eigeninitiative, Kreativität und ästhetisches Gespür verfügen,
- konzeptionelles Denken beherrschen und die Fähigkeit haben, Problemlösungsstrategien zu entwickeln,
- situativ nach modernen Führungskonzepten leiten,
- über Durchsetzungsvermögen und Menschenkenntnis sowie über geistige und soziale Flexibilität, Sprachgewandtheit und kulturelle Offenheit verfügen.

3 Theoretische Grundlagen des Lehrplans

Der vorliegende Lehrplan für Fachschulen in Hessen orientiert sich am aktuellen Anspruch beruflicher Bildung, Menschen auf der Basis eines umfassenden Verständnisses handlungsfähig zu machen, ihnen also nicht allein Wissen oder Qualifikationen, sondern Kompetenzen zu vermitteln. Eine im deutschsprachigen Raum anerkannte Grunddefinition von Kompetenz basiert auf den Forschungen des US-amerikanischen Sprachwissenschaftlers NOAM CHOMSKY, der diese als *Disposition zu einem eigenständigen variablen Handeln* beschreibt (CHOMSKY 1965).

Das Kompetenzmodell von JOHN ERPENBECK und LUTZ VON ROSENSTIEHL präzisiert dieses Basiskonzept, indem es sozial-kommunikative, personale und fachlich-methodische Kompetenzen unterscheidet (ERPENBECK, ROSENSTIEHL, GROTE, SAUTER 2017, S. XXI ff.).

3.1 Sozial-kommunikative Kompetenzen

Sozial-kommunikative Kompetenzen sind Dispositionen, kommunikativ und kooperativ selbstorganisiert zu handeln, d. h. sich mit anderen kreativ auseinander- und zusammensetzen, sich gruppen- und beziehungsorientiert zu verhalten und neue Pläne, Aufgaben und Ziele zu entwickeln.

Diese Kompetenzen werden im Kontext beruflichen Handelns nach EULER UND REEMTSMA-THEIS (1999) konkretisiert und differenziert in einen (a) agentiven Schwerpunkt, einen (b) reflexiven Schwerpunkt und (c) deren Integration:

Zu (a): Die agentive Kompetenz besteht in der Fähigkeit zur Artikulation und Interpretation verbaler und nonverbaler Äußerungen auf der Sach-, Beziehungs-, Selbstkundgabe- und Absichtsebene und der Fähigkeit zur Artikulation und Interpretation verbaler und nonverbaler Äußerungen im Rahmen einer Metakommunikation auf der Sach-, Beziehungs-, Selbstkundgabe- und Absichtsebene.

Zu (b): Die reflexive Kompetenz besteht in der Fähigkeit zur Klärung der Bedeutung und Ausprägung der situativen Bedingungen, insbesondere der zeitlichen und räumlichen Rahmenbedingungen der Kommunikation, der „Nachwirkungen“ aus vorangegangenen Ereignissen, der sozialen Erwartungen an die Gesprächspartner, der Wirkungen aus der Gruppenzusammensetzung (jeweils im Hinblick auf die eigene Person sowie die Kommunikationspartner), der Fähigkeit zur Klärung der Bedeutung und Ausprägung der personalen Bedingungen, insbesondere der emotionalen Befindlichkeit (Gefühle), der normativen Ausrichtung (Werte), der Handlungsprioritäten (Ziele), der fachlichen Grundlagen (Wissen), des Selbstkonzepts („Bild“ von der Person – jeweils im Hinblick auf die eigene Person sowie die Kommunikationspartner) sowie der Fähigkeit zur Klärung der Übereinstimmung zwischen den äußeren Erwartungen an ein situationsgerechtes Handeln und den inneren Ansprüchen an ein authentisches Handeln.

Zu (c): Die Integration der agentiven und reflexiven Kompetenz besteht in der Fähigkeit und Sensibilität, Kommunikationsstörungen zu identifizieren, und der Bereitschaft, sich mit ihnen (auch reflexiv) auseinanderzusetzen. Darüber hinaus zeichnet sie sich durch die Fähigkeit aus, reflexiv gewonnene Einsichten und Vorhaben in die Kommunikationsgestaltung einzubringen und (ggf. unter Zuhilfenahme von Strategien der Handlungskontrolle) umsetzen zu können.

3.2 Personale Kompetenzen

Personale Kompetenzen sind Dispositionen, sich selbst einzuschätzen, produktive Einstellungen, Werthaltungen, Motive und Selbstbilder zu entwickeln, eigene Begabungen, Motivationen, Leistungsvorsätze zu entfalten und sich im Rahmen der Arbeit und außerhalb kreativ zu entwickeln und zu lernen.

LERCH (2013) bezeichnet personale Kompetenzen in Orientierung an aktuellen bildungswissenschaftlichen Konzepten auch als Selbstkompetenzen und unterscheidet dabei zwischen motivational-affektiven Komponenten wie Selbstmotivation, Lern- und Leistungsbereitschaft, Sorgfalt, Flexibilität, Entscheidungsfähigkeit, Eigeninitiative, Verantwortungsfähigkeit, Zielstrebigkeit, Selbstvertrauen, Selbstständigkeit, Hilfsbereitschaft, Selbstkontrolle und Anstrengungsbereitschaft und strategisch-organisatorischen Komponenten wie Selbstmanagement, Selbstorganisation, Zeitmanagement sowie Reflexionsfähigkeit. Hier sind auch sogenannte Lernkompetenzen (MANDL & FRIEDRICH 2005) als jene personalen

Kompetenzen einzuordnen, die auf die eigenständige Organisation und Regulation des Lernens ausgerichtet sind.

3.3 Fachlich-methodische Kompetenzen

Fachlich-methodische Kompetenzen sind Dispositionen einer Person, bei der Lösung von sachlich-gegenständlichen Problemen geistig und physisch selbstorganisiert zu handeln, d. h. mit fachlichen und instrumentellen Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten kreativ Probleme zu lösen sowie Wissen sinnorientiert einzuordnen und zu bewerten. Das schließt Dispositionen ein, Tätigkeiten, Aufgaben und Lösungen methodisch selbstorganisiert zu gestalten, und die Methoden selbst kreativ weiterzuentwickeln.

Fachlich-methodische Kompetenzen sind – im Sinne von ERPENBECK, ROSENSTIEL, GROTE UND SAUTER (2017, S. XXI ff.) – durch die Korrespondenz von konkreten Handlungen und spezifischem Wissen beschreibbar. Wenn bekannt ist, was ein Mensch als Folge eines Lernprozesses können soll und auf welche Wissensbasis sich dieses Können stützen soll, um ein eigenständiges und variables Handeln zu ermöglichen, kann sehr gezielt ein Unterricht geplant und gestaltet werden, der solche Kompetenzen integrativ vermittelt und eine Diagnostik zu deren Überprüfung entwickelt. Im vorliegenden Lehrplan werden somit fachlich-methodische Kompetenzen als geschlossene Sinneinheiten aus Können und Wissen konkretisiert. Das Können wird dabei in Form einer beruflichen Handlung beschrieben, während das Wissen in drei eigenständigen Kategorien auf mittlerem Konkretisierungsniveau spezifiziert wird: (a) Sachwissen, (b) Prozesswissen und (c) Reflexionswissen (PIT-TICH 2013).

Zu (a): Sachwissen umfasst ein *anwendungs- und umsetzungsunabhängiges Wissen* über Dinge, Gegenstände, Instrumente, Abläufe, Systeme etc. Es ist Teil fachlicher Systematiken und daher sachlogisch-hierarchisch strukturiert, wird durch assoziierendes Wahrnehmen, Verstehen und Merken erworben und ist damit die *gegenständliche Voraussetzung für ein eigenständiges, selbstreguliertes Handeln*. Beispiele: Wissen über die Unterschiede der Bestellverfahren, den Zusammenhang der Komponenten des Marketing-Mix, den Aufbau einer erweiterten Ergebnistabelle, die Bestandteile des Jahresabschlusses und des Lageberichts, den Aufbau eines Steuerbescheids, Kreativitätstechniken, Managementtechniken.

Zu (b): Prozesswissen umfasst ein *anwendungs- und umsetzungsabhängiges Wissen* über berufliche Handlungssequenzen. Prozesse können auf drei verschiedenen Ebenen stattfinden. Daher hat Prozesswissen entweder eine Produktdimension (Handhabung von Werkzeug, Material etc.), eine Aufgabendimension (Aufgabentypus, -abfolgen etc.) oder eine Organisationsdimension (Geschäftsprozesse, Kreisläufe etc.). Prozesswissen ist immer Teil handlungsbezogener Systematiken und daher prozesslogisch-multizyklisch strukturiert; es wird durch zielgerichtetes und feedback-gesteuertes Tun erworben und ist damit *funktionale Voraussetzung für ein eigenständiges, selbstreguliertes Handeln*. Beispiele: situationsgerechte Anwendung eines Bestellverfahrens, Entwicklung eines Werbepfandes unter Beachtung der Komponenten des Marketing-Mixes, Erstellung und Auswertung einer Ergebnistabelle, Erstellung eines Jahresabschlusses, Prüfung eines Steuerbescheids auf etwaige Fehler, Ideenfindung mit Hilfe von Kreativitätstechniken, Konzeptionierung zur Implementierung eines Managementkonzepts.

Zu (c): Reflexionswissen umfasst ein *anwendungs- und umsetzungsunabhängiges Wissen*, das hinter dem zugeordneten Sach- und Prozesswissen steht. Als konzeptuelles

Wissen bildet es die theoretische Basis für das vorgeordnete Sach- und Prozesswissen und steht damit diesen gegenüber auf einer Meta-Ebene. Mit dem Reflexionswissen steht und fällt der Anspruch einer Kompetenz (und deren Erwerb). Seine Bestimmung *erfolgt* im Hinblick auf a) das unmittelbare Verständnis des Sach- und Prozesswissens (Erklärungsfunktion), b) die breitere wissenschaftliche Abstützung des Sach- und Prozesswissens (Fundierungsfunktion) und c) die Relativierung des Sach- und Prozesswissens im Hinblick auf dessen berufliche Flexibilisierung und Dynamisierung (Transferfunktion). Umfang und Tiefe des Reflexionswissens werden ausschließlich so bestimmt, dass diesen drei Funktionen Rechnung getragen wird.

In der Trias dieser drei Wissenskategorien besteht ein bedeutsamer Zusammenhang: Das Sachwissen muss am Prozesswissen anschließen und umgekehrt, das Reflexionswissen muss sich auf die Hintergründe des Sach- und Prozesswissens eingrenzen. D. h., dass die anzuführenden Wissensbestandteile nur dann kompetenzrelevant sind, wenn sie innerhalb des eingrenzenden Handlungsrahmens liegen. Eine Teilkompetenz ist somit das Aggregat aus einer beruflichen Handlung und dem damit korrespondierenden Wissen:

Teilkompetenz			
Berufliche Handlung	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen

Innerhalb der einzelnen Lernfelder sind die einbezogenen Teilkompetenzen nicht zufällig angeordnet, sondern folgen einem generativen Ansatz. D. h., dass jede Teilkompetenz den Erwerb der vorausgehenden voraussetzt. Somit gelten innerhalb eines Lernfelds alle Wissensaspekte, die in den vorausgehenden Teilkompetenzen konkretisiert wurden. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass Kompetenzen in einer sachlogischen Abfolge aufgebaut werden, dabei aber vermieden, dass innerhalb der Wissenszuordnungen der Teilkompetenzen nach unten zunehmend Redundanzen dargestellt werden.

3.4 Zielkategorien

Alle im Lehrplan aufgeführten Ziele lassen sich den folgenden Kategorien zuordnen:

1. Beruflich akzentuierte Zielkategorien: Kommunizieren & Kooperieren, Darstellen & Visualisieren, Informieren & Analysieren, Planen & Projektieren, Entscheiden, Durchführen & Steuern, Kontrollieren, Bewerten & Optimieren
2. Mathematisch akzentuierte Zielkategorien: Operieren, Modellieren und Argumentieren

In beruflicher Ausrichtung sollen diese Kategorisierungen den Lehrplan mit dem Konzept der vollständigen Handlung hinterlegen (VOLPERT 1980), in mathematischer Ausrichtung mit dem O-M-A-Konzept (SILLER ET AL. 2014). Damit wird zum einen eine theoretisch abgestützte Differenzierung der vielfältigen Ziele beruflicher Lehrpläne erreicht und zum anderen die strukturelle Basis für eine nachvollziehbare und handhabbare Taxierung hergestellt.

3.4.1 Beruflich akzentuierte Zielkategorien

Kommunizieren und Kooperieren

Zum Kommunizieren gehören die schriftliche und mündliche Darlegung (betriebs-) wirtschaftlicher Sachverhalte sowie die Führung einer Diskussion oder eines Diskurses über Problemstellungen unter Nutzung der erforderlichen Fachsprache. Das Spektrum der Zielkategorie reicht von einfachen Erläuterungen über die fachlich fundierte Argumentation bis hin zur fachlichen Bewertung und Begründung (betriebs-)

wirtschaftlicher Zusammenhänge und Entscheidungen. Dabei sind die Sachverhalte und Problemstellungen inhaltlich klar, logisch strukturiert und anschaulich aufzubereiten. Der sachgemäße Gebrauch von Kommunikationsmedien und -plattformen sowie die Kenntnis der Kommunikationswege ermöglichen effektive Teamarbeit. Nicht zuletzt sind in diesem Zusammenhang der angemessene Umgang mit interkulturellen Aspekten sowie fremdsprachliche Kenntnisse erforderlich.

Kooperation ist eine wesentliche Voraussetzung zur Lösung komplexer Problemstellungen. Notwendig für eine erfolgreiche Kooperation ist Klarheit über die Gesamtzielsetzung, über die Teilziele, über die Schnittstellen und Randbedingungen sowie über die Arbeitsteilung und die Stärken und Schwächen aller Kooperationspartner. Um erfolgreich zu kooperieren, ist es zudem erforderlich, die eigene Person und Leistung als Teil eines Ganzen zu sehen und einem gemeinsamen Ziel unterzuordnen. Auftretende Konflikte müssen respektvoll und sachbezogen gelöst werden.

Darstellen und Visualisieren

Diese Zielkategorie umfasst das Darstellen und Illustrieren (betriebs-)wirtschaftlicher Sachverhalte, insbesondere das „Übersetzen“ abstrakter Daten und dynamischer Prozesse in fachgerechte Tabellen, Zeichnungen, Skizzen, Diagramme und weitere grafische Formen sowie in beschreibende und erläuternde Texte. Dazu gehört es, geeignete Medien zur Visualisierung zu wählen sowie Sachverhalte, Problemstellungen und Lösungsvarianten in Dokumenten und Präsentationen darzustellen und zu erläutern. Ferner sind die geltenden Normen und Konventionen bei der Erstellung von Dokumenten zu beachten.

Informieren und Analysieren

Das Internet bietet in großer Fülle Information zu vielen (betriebs-)wirtschaftlichen Sachverhalten. Weitere Informationsquellen sind die wissenschaftliche Literatur und Dokumente aus den Betrieben und der Industrie sowie Experten und Kollegen. Sich umfassend und objektiv zu informieren stellt angesichts dieser Vielfalt eine grundsätzliche und wichtige Kompetenz dar. Die Studierenden sollen die Fähigkeit erwerben, wichtige Informationsquellen zu Sachverhalten und Problemstellungen zu benennen und die Glaubwürdigkeit und Seriosität dieser Quellen anhand belastbarer Kriterien zu bewerten. Das Spektrum dieser Zielkategorie beinhaltet ferner die korrekte und sachgerechte Verwendung von Zitaten und die Beachtung von Persönlichkeitsrechten. Mit dem Informationserwerb geht die Analyse der Informationen durch zielgerechtes Erfassen, Einordnen, Selektieren und Verifizieren einher.

Planen und Projektieren

Diese Zielkategorie beinhaltet die wesentlichen Fertigkeiten und Kenntnisse, die erforderlich sind, um komplexere und umfangreichere Aufgaben- oder Problemstellungen inhaltlich wie zeitlich zu strukturieren und mit Qualitätssicherungsmaßnahmen zu belegen sowie die Kosten und Ressourcen zu kalkulieren und zu bewerten. Im Detail gehören dazu die Fähigkeiten, überprüfbare Kriterien und Ziele zu definieren und deren Umsetzung zu planen. Die zeitliche und inhaltliche Gliederung der Aufgaben ist zu Zwecken der Kontrolle und Steuerung sowie der Kooperation und Visualisierung durch eine begründete Wahl von Projektmethoden und Werkzeugen sicherzustellen.

Entscheiden

Der Entscheidungsprozess besteht aus der zielgerichteten geistigen Vorbereitung später zu realisierender Prozesse, Ideen, Lösungen oder Aktionen und der Abwägung von Alternativen. Die Kenntnis über Kreativitätstechniken, Instrumente zur Entscheidungsfindung

und Analyse- und Berechnungsmethoden sowie deren fachspezifische Anwendungen spielen in diesem Entwicklungsprozess eine zentrale Rolle. Die resultierende Entscheidung ist die Auswahl einer Aktion aus der Menge situativ verfügbarer Maßnahmen, wobei mögliche Umweltzustände und Willensakzente zu berücksichtigen sind. Das Ergebnis dieses Prozesses aus Willensbildung und Entschluss wird in Form von Texten, Zeichnungen, Grafiken oder Berechnungen dokumentiert.

Durchführen und Steuern

Die Durchführung ist die Abstimmung, Aktivierung und Realisierung der Entscheidung bzw. der ausgewählten Lösung oder Aktion. Die Steuerung ist die Regulierung des Prozesses, der Lösung oder der Aktion während der Durchführung unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit der Unternehmung bzw. des Systems. Hierbei können auch geeignete Simulationsverfahren zum Einsatz kommen.

Kontrollieren

Die Kontrolle im Rahmen der Zielkategorie ist die Durchführung eines Vergleichs zwischen den geplanten und realisierten Prozessen, Lösungen oder Aktionen sowie die Analyse der Abweichungsursachen; nicht eingeschlossen ist hier die Beseitigung der festgestellten Mängel. Kontrolle stellt sich dabei als eine Form der Überwachung dar, durchgeführt von direkt oder indirekt in den Realisationsprozess einbezogenen Personen oder Organisationseinheiten oder durch speziell dafür eingerichtete Mechanismen. Sie dient als Prozess der Sicherstellung, dass die Durchführung mit dem Geplanten übereinstimmt.

Bewerten und Optimieren

Im Interesse der Qualitätssicherung ist ein stetiges Reflektieren, Bewerten und Optimieren erforderlich. Sowohl bei überschaubaren Arbeitspaketen bzw. Geschäftsprozessen als auch bei ganzen Projekten ist hinsichtlich der eingesetzten Methoden, Ressourcen, Kosten und erbrachten Ergebnisse zu klären: Was hat sich bewährt, was sollte bei der nächsten Gelegenheit wie verbessert werden (Lessons Learned)? Gewonnene Erkenntnisse können auf neue Problemstellungen transferiert werden. Die Kenntnis und Anwendung spezieller Methoden der Reflexion und Bewertung mit der dazugehörigen Datenerfassung und Auswertung sind in dieser Zielkategorie essenziell.

Jeder Prozess bedarf eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP). Dafür sind spezielle Kompetenzen notwendig, die die Datenerfassung, die Datenauswertung zur Identifikation von Verbesserungspotenzial und die Entscheidung für Maßnahmen unter Berücksichtigung von Effektivität und Effizienz ermöglichen.

Zur Bewältigung zukünftiger Herausforderungen im Privaten wie Beruflichen ist es wichtig, sich selbstbestimmt und selbstverantwortlich neuen Lerninhalten und Lernzielen zu stellen. Die Studierenden sollen deshalb unterschiedliche Lerntechniken kennen und anwenden sowie über das Reflektieren des eigenen Lernverhaltens in die Lage versetzt werden, ihren Lernprozess aus der Perspektive des lebenslangen Lernens bewusst und selbstständig zu gestalten und zu fördern.

3.4.2 Mathematisch akzentuierte Zielkategorien

Den mathematisch akzentuierten Zielkategorien werden die Handlungsdimensionen „Operieren“, „Modellieren“ und „Argumentieren“ (kurz: O-M-A) zugrunde gelegt, die sich nach SILLER ET AL. (2014) zum einen an grundlegenden mathematischen Tätigkeiten und zum anderen an den fundamentalen Ideen der Mathematik orientieren.

Die Dimension *Operieren* bezieht sich auf „die Planung sowie die korrekte, sinnvolle und effiziente Durchführung von Rechen- oder Konstruktionsabläufen und schließt z. B. geometrisches Konstruieren oder (...) das Arbeiten mit bzw. in Tabellen und Grafiken mit ein“ (BIFIE 2013, S. 21).

Die Dimension *Modellieren* ist darauf ausgerichtet, „in einem gegebenen Sachverhalt die relevanten mathematischen Beziehungen zu erkennen (...), allenfalls Annahmen zu treffen, Vereinfachungen bzw. Idealisierungen vorzunehmen und Ähnliches“ (BIFIE 2013, S. 21).

Die Dimension *Argumentieren* fokussiert „eine korrekte und adäquate Verwendung mathematischer Eigenschaften, Beziehungen und Regeln sowie der mathematischen Fachsprache“ (BIFIE 2013, S. 22).

3.5 Taxierung der Kompetenzen in drei Stufen

Die Qualität einer fachlich-methodischen Kompetenz kann nicht anhand einzelner Wissenskomponenten bemessen werden. Entscheidend ist hier vielmehr der Freiheitsgrad des Handlungsraums, in den sie eingebettet ist. Nicht diejenigen, die in einzelnen Facetten das breiteste Wissen nachweisen können, sind die Kompetentesten, sondern diejenigen, deren Handlungsfähigkeit im einschlägigen Kontext am weitesten reicht. Hier lassen sich theoriebasiert drei Handlungsqualitäten unterscheiden:

Qualität 1 (linear-serielle Struktur):

Start und Ziel eindeutig, Umsetzung durch „reflektiertes Abarbeiten“ (Abfolgen)

Qualität 2 (zyklisch-verzweigte Struktur):

Start und Ziel eindeutig, Umsetzung durch das koordinierte Abarbeiten mehrerer Abfolgen und damit zusammenhängender Auswahlentscheidungen (Algorithmen)

Qualität 3 (mehrschichtige Struktur):

Ziel und Start müssen definiert werden, Umsetzung durch Antizipieren tragfähiger Algorithmen bzw. deren Erprobung und reflektierte Kombination (Heuristiken)

Es ist erkennbar, dass die jeweils höhere Qualität die der vorausgehenden integriert. Handeln auf Ebene des Algorithmus bedingt die Beherrschung der darin zu vollziehenden Abfolgen, Handeln auf Heuristik-Ebene bedingt die Beherrschung der darin zu vollziehenden Algorithmen.

Für die Qualität 1 ist daher Reflexionswissen funktional nicht erforderlich. Trotzdem ist es für Lernende bedeutsam, da ein Verständnislernen immer interessanter und motivierender ist als ein rein funktionalistisches Lernen. Für Qualität 2 ist moderates Reflexionswissen erforderlich, da hierbei schon Entscheidungen eigenständig getroffen werden müssen. Mit dem Anspruchsniveau der erforderlichen Entscheidungen steigt der Bedarf an Reflexionswissen. Qualität 3 kann nur umgesetzt werden, wenn über das Reflexionswissen der Stufe 2 hinaus weiteres Reflexionswissen verfügbar ist, das neben, hinter oder über diesem steht. Um komplexe Probleme zu lösen, sind kognitive Freiheitsgrade erforderlich, die nur mit einem entsprechend tiefen Verständnis der jeweiligen Zusammenhänge erreicht werden können.

Diese Handlungsqualitäten können für den Lehrplan als Kompetenzstufen genutzt werden, denn sie repräsentieren Kompetenzunterschiede, die nicht als Kontinuum darstellbar sind, sondern sich in diskreten Qualitäten ausdrücken. Um die in den Lernfeldern aufgelisteten

Kompetenzbeschreibungen nicht zu überladen, wird im vorliegenden Lehrplan nicht jede einzelne Kompetenz in den drei Niveaustufen konkretisiert. Vielmehr erfolgt dies entlang der beruflichen und mathematischen Zielkategorien.

3.5.1 Taxonomietabelle für beruflich akzentuierte Zielkategorien

Zielkategorien	Stufe I (Abfolge)	Stufe II (Algorithmus)	Stufe III (Heuristik)
Kommunizieren & Kooperieren	Informationen mitteilen und annehmen, koagierend arbeiten	an konstruktiven adaptiven Gesprächen teilnehmen, kooperierend arbeiten	komplexe bzw. konfliktäre Gespräche führen, Kooperationen gestalten und steuern, Konflikte lösen
Darstellen & Visualisieren	klare Gegenständlichkeiten, Fakten, Strukturen und Details präsentieren	eindeutige Zusammenhänge und Funktionen mittels geeignet ausgewählter Darstellungsformen präsentieren	komplexe Zusammenhänge und offene Sachverhalte mittels geeigneter Instrumente und Methoden präsentieren und dokumentieren
Informieren & Analysieren	Informationsmaterialien handhaben, Informationen finden und ordnen	einschlägige Informationsmaterialien finden, verifizieren, selektieren und ordnen, Informationen anwenden	offene Informationsbedarfe von der Quellensuche bis zur strukturierten Information umsetzen
Planen & Projektieren	Problemstellungen inhaltlich strukturieren und zeitlich gliedern	routinenaher Projekte und teilstandardisierte Geschäftsprozesse unter Beachtung verfügbarer Ressourcen entwickeln, inhaltlich strukturieren und zeitlich gliedern	komplexe Projekte und nicht standardisierte, neuartige und komplexe Geschäftsprozesse unter Beachtung verfügbarer Ressourcen entwickeln, inhaltlich strukturieren und zeitlich gliedern
Entscheiden	standardisierte Geschäftsprozesse und / oder konkrete Lösungen festlegen	konkurrierende Ideen abgleichen, Entscheidungen für geeignete teilstandardisierte Geschäftsprozesse und Arbeitsabläufe bzw. Lösungswege treffen	einzelne Ideen abwägen und zu einer Gesamtlösung integrieren, Entscheidungen für geeignete Arbeitsabläufe bzw. Lösungswege treffen
Durchführen & Steuern	standardisierte Geschäftsprozesse und / oder konkrete Lösungen aktivieren und realisieren	geeignete teilstandardisierte Geschäftsprozesse sowie Arbeitsabläufe bzw. Lösungswege aktivieren und realisieren	mehrschichtige, nicht standardisierte, neuartige und komplexe Geschäftsprozesse abstimmen, aktivieren und realisieren

Kontrollieren	standardisierte Geschäftsprozesse und / oder konkrete Lösungen kontrollieren	zyklische und / oder teilstandardisierte Geschäftsprozesse kontrollieren und regulieren	mehrschichtige nicht standardisierte, neuartige und komplexe Geschäftsprozesse kontrollieren und modulieren
Bewerten & Optimieren	Daten entlang eines standardisierten Rasters erheben und bewerten, unmittelbare Konsequenzen umsetzen	adäquate Konsequenzen entlang eines offenen Rasters bewerten, herleiten und umsetzen	adäquate Konsequenzen unter Anwendung eigenständiger Kategorien bewerten, herleiten und umsetzen

3.5.2 Taxonomietabelle für mathematisch akzentuierte Zielkategorien

Zielkategorien	Stufe I (Abfolge)	Stufe II (Algorithmus)	Stufe III (Heuristik)
mathematisches Operieren	ein gegebenes bzw. vertrautes Verfahren im Sinne eines Abarbeitens bzw. Ausführens anwenden	Verfahren mit mehreren Schritten abarbeiten und ausführen, ggf. durch Rechnereinsatz und Nutzung von Kontrollmöglichkeiten	erkennen, ob ein bestimmtes Verfahren auf eine gegebene Situation passt, das Verfahren anpassen und ggf. weiterentwickeln
mathematisches Modellieren	einen Darstellungswechsel zwischen Kontext und mathematischer Repräsentation durchführen, vertraute und direkt erkennbare Standardmodelle zur Beschreibung einer vorgegebenen (mathematisierten) Situation verwenden	vorgegebene (mathematisierte) Situationen durch mathematische Standardmodelle bzw. mathematische Zusammenhänge beschreiben, Rahmenbedingungen zum Einsatz von mathematischen Standardmodellen erkennen und setzen, Standardmodelle auf neuartige Situationen anwenden, eine Passung zwischen geeigneten mathematischen Modellen und realen Situationen finden	eine vorgegebene Situation komplex modellieren, die Lösungswege bzw. die Modellwahl reflektieren, die zugrunde liegenden Lösungsverfahren beurteilen
mathematisches Argumentieren	einfache fachsprachliche Begründungen nennen, das Zutreffen eines Zusammenhangs oder Verfahrens bzw. die Passung eines Begriffs auf eine gegebene Situation prüfen	mathematische Standardargumentationen mit mehreren Schritten durchführen und beschreiben, mathematische Begriffe, Sätze, Verfahren, Darstellungen, Argumentationsketten und Kontexte nachvollziehen und erläutern, einfache mathematische Sachverhalte, Resultate und Entscheidungen fachlich und fachsprachlich korrekt erklären	mathematische Argumentationen prüfen bzw. vervollständigen, eigenständige Argumentationsketten aufbauen

3.6 Zusammenfassung

Das hier zugrunde liegende Kompetenzmodell schließt drei Kompetenzklassen nach ER-PENBECK, ROSENSTIEL, GROTE UND SAUTER (2017, S. XXI ff.) ein: sozial-kommunikative Kompetenzen, personale Kompetenzen (bzw. Selbstkompetenzen) und fachlich-methodische Kompetenzen.

Sozial-kommunikative Kompetenzen werden nach EULER & REEMTSMA-THEIS (1999) in einen agentiven Schwerpunkt, einen reflexiven Schwerpunkt und die Integration der beiden unterteilt. Personale Kompetenzen (bzw. Selbstkompetenzen) werden nach LERCH (2013) in motivational-affektive und strategisch-organisatorische Komponenten unterschieden. Für diese beiden Kompetenzklassen sieht der Lehrplan keine weitere Detaillierung vor, da die Entwicklung überfachlicher Kompetenzen – durch ihre enge Verschränkung mit der persönlichen Entwicklung des Individuums – deutlich anderen Gesetzmäßigkeiten unterliegt als die Entwicklung fachlich-methodischer Kompetenzen. Eine Anregung und Unterstützung in der Entwicklung überfachlicher Kompetenzen durch den Fachschulunterricht kann daher auch nicht entlang einer jahresplanmäßigen Umsetzung einzelner thematisch determinierter Lernstrecken erfolgen, sondern muss vielmehr fortlaufend produktiv und gleichzeitig reflexiv in die Vermittlung fachlich-methodischer Kompetenzen eingebettet werden.

Im Zentrum dieses Lehrplankonzepts stehen die fachlich-methodischen Kompetenzen und deren differenzierte und taxiierte curriculare Dokumentation. Teilkompetenzen sind hierbei Aggregate aus spezifischen beruflichen Handlungen und dem diesen jeweils zugeordneten Wissen. Dabei unterscheidet man zwischen Sach-, Prozess- und Reflexionswissen. Als Basis für einen kompetenzorientierten Unterricht konkretisiert dieser Lehrplan zusammenhängende Komplexe aus Handlungs- und Wissenskomponenten auf einem mittleren Konkretisierungsniveau. Der Fachschulunterricht wird dann erstens durch die Explikation und Konkretisierung der Handlungs- und Wissenskomponenten inhaltlich ausgestaltet und zweitens durch die Umsetzung der Taxonomietabellen (Tabellen in Abschnitt 3.5.1 und 3.5.2) in seinem Anspruch dimensioniert. Damit besteht einerseits eine curriculare Rahmung, die dem Anspruch eines Kompetenzstufenmodells gerecht wird, und zum anderen liegen die für Fachschulen erforderlichen Freiheitsgrade vor, um der Heterogenität der Adressatengruppen gerecht werden und dem technologischen Wandel folgen zu können.

4 Organisation der Kompetenzen und Kenntnisse

4.1 Lernfeldbegriff und Aufbau der Lernfeldbeschreibungen

Dieser Lehrplan ist im Gegensatz zum vorausgehenden Lehrplan in Lernfelder segmentiert. Als weitere Novität wird hier nun zwischen berufsbezogenen Lernfeldern und Querschnitt-Lernfeldern unterschieden (Abbildung 1).

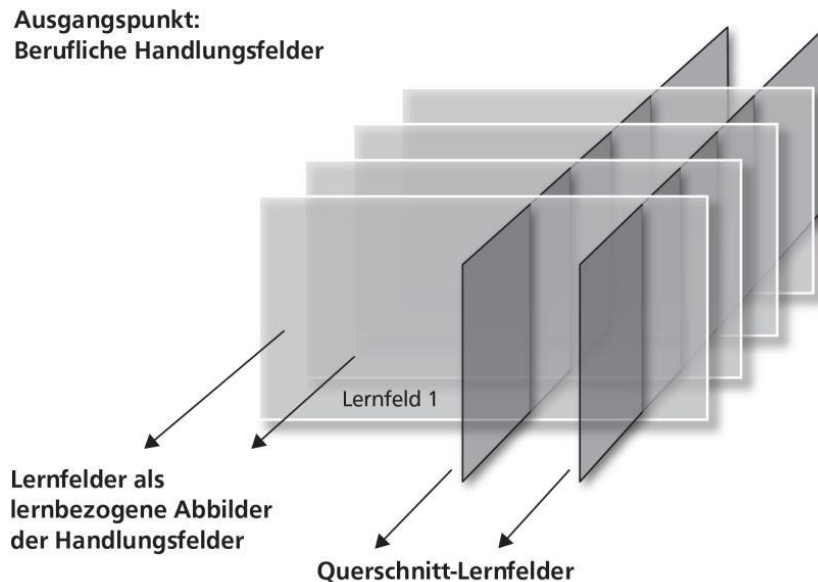


Abbildung 1: Beziehung von berufsbezogenen Lernfeldern als lernbezogene Abbilder beruflicher Handlungsfelder und Querschnitt-Lernfeldern

Berufsbezogene Lernfelder sind curriculare Teilsegmente, die sich aus einer spezifischen didaktischen Transformation beruflicher Handlungsfelder ergeben (BADER 2004, S. 1). Wesentlich ist hierbei, dass die für das jeweilige Berufssegment wesentlichen Tätigkeitsbereiche adressiert werden. Relevante berufliche Handlungsfelder haben Gegenwarts- und Zukunftsbedeutung; ihre didaktische Reduktion in das Format eines Lernfelds folgt dem Prinzip der Exemplarität (KLAFKI 1964). Somit steht jedes einzelne Lernfeld des Lehrplans für einen gegenwarts- und zukunftsrelevanten Ausschnitt des dazugehörigen Berufssegments. Zusammen repräsentieren die Lernfelder dieses als exemplarisches Gesamtgefüge.

Querschnitt-Lernfelder integrieren übergreifende Aspekte der berufsbezogenen Lernfelder und adressieren entsprechend primär Grundlagenthemen, die innerhalb der berufsbezogenen Lernfelder bedeutsam sind, jedoch vorbereitend oder ergänzend vermittelt werden müssen. Insbesondere handelt es sich hier um mathematische, naturwissenschaftliche, informatische, volks- und betriebswirtschaftliche sowie gestalterische und ästhetische Kenntnisse bzw. Fertigkeiten, die sich im Hinblick auf die Berufskompetenzen als Basis- oder Bezugskategorien darstellen. Zu den Querschnitt-Lernfeldern gehört auch die fachrichtungsbezogene Mathematik.

Innerhalb jedes Lernfelds werden dessen Nummer und Bezeichnung sowie der Zeithorizont angegeben und insbesondere die darin adressierten Lernziele genannt. Die Abfolge der Lernfelder im Lehrplan ist nicht beliebig, impliziert jedoch auch keine Reihenfolge der Vermittlung. In den berufsbezogenen Lernfeldern werden die Lernziele durch (weitgehend

fachlich-methodische) Kompetenzen beschrieben (TENBERG 2011, S. 61 ff.). Dies erfolgt in Aggregaten aus beruflichen Handlungen und zugeordnetem Wissen. Diese Lehrplaninhalte sind angesichts der Streuung und Unschärfe beruflicher Tätigkeitsspektren in den jeweiligen Segmenten sowie der Dynamik des technisch-produktiven Wandels auf einem mittleren Konkretisierungsniveau angelegt. Zur Taxierung dieser Lernziele liegt eine eigenständige Tabelle vor (siehe Abschnitt 3.5.1), die nach Zielkategorien geordnet die jeweils erforderlichen Handlungsqualitäten für die Stufen 1 (Minimalanspruch), 2 (Regelanspruch) und 3 (hoher Anspruch) konkretisiert. Zur Taxierung der Lernziele in der Mathematik (beruflicher Lernbereich) liegt eine gesonderte Tabelle mit gleichem Aufbau vor (siehe Abschnitt 3.5.2). In den übrigen Querschnitt-Lernfeldern werden die Lernziele entweder durch Kenntnisse oder durch Fertigkeiten beschrieben. Sie werden dabei weder taxiert noch zeitlich näher präzisiert, da dieses nur im Rahmen der schulspezifischen Umsetzung möglich und sinnvoll erscheint. Als Orientierung dient hier jeweils der in den berufsbezogenen Lernfeldern konkret feststellbare Anspruch an übergreifende Aspekte.

4.2 Stundenübersicht

Für jedes Lernfeld dürfen die Unterrichtsstunden innerhalb der angegebenen Grenzen variieren, wobei im beruflichen Lernbereich insgesamt 2000 Stunden erteilt werden müssen.

PFLICHTUNTERRICHT

Beruflicher Lernbereich

Unterrichtsstunden

1. Ausbildungs-
abschnitt 2. Ausbildungs-
abschnitt

Mathematik

160

Projektarbeit

320

Lernfelder

LF 1	Mikro- und makroökonomische Determinanten analysieren und bewerten sowie erforderliche Maßnahmen ableiten (Querschnitt-Lernfeld)	100-120
LF 2	Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns erarbeiten und beurteilen sowie betriebswirtschaftliche Entscheidungen treffen	80-120
LF 3	Rechtsgeschäfte mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern abwickeln	40-60
LF 4	Kommunikations- und Informationsverarbeitungssysteme konzeptionieren, organisieren und anwenden	80-120
LF 5	Die Organisationsentwicklung planen, gestalten und beurteilen	40-60
LF 6	Betriebliche Entscheidungen auf der Grundlage des internen und externen Rechnungswesens planen, steuern und kontrollieren	320-400
LF 7	Marketingkonzeptionen entwickeln, Märkte analysieren und Marktforschungsergebnisse nutzen	160
LF 8	Berufsbezogen und alltagsorientiert im In- und Ausland kommunizieren	240
LF 9	Investitions- und Finanzierungsprozesse planen, steuern und kontrollieren	80-120

Hotel- und Gaststättengewerbe**Fachschule für Wirtschaft**

LF 10	Spezifische Rechtsvorschriften im Gastgewerbe erfassen, analysieren und anwenden	40
LF 11	Die Personal- und Organisationsentwicklung planen, gestalten und beurteilen	80-120
LF 12	Gastgewerbliche Leistungsprozesse planen, organisieren und beurteilen	200

4.3 Beruflicher Lernbereich

4.3.1 Mathematik (Querschnitt-Lernfeld) [160h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MATHEMATIK (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
kalkulieren Preise in der Gastronomie unter Verwendung verschiedener Verfahren.	Preiskalkulation: <ul style="list-style-type: none"> • Kalkulationsschema • Bezugskalkulation • Selbstkostenkalkulation • Verkaufskalkulation • Rückwärtskalkulation • Differenzkalkulation • verkürzte Kalkulation (Kalkulationsfaktor und Zuschlagssätze) 	Kalkulation von Speisen und Getränken im Restaurant Kalkulation von Beherbergungsleistungen in der Hotellerie Auswahl und Begründung geeigneter Kalkulationsverfahren im gastronomischen Anwendungskontext	Dreisatz Prozentrechnung Rabatt, Skonto und Bonus Bezugskosten
wenden lineare Funktionen zur Lösung ökonomischer Problemstellungen an.	lineare Funktionen: <ul style="list-style-type: none"> • Zuordnung • Wertetabelle • Koordinatensystem und grafische Darstellung • Funktionsgleichungen, auch deren Aufstellung und Rekonstruktion • Steigungsdreieck und Steigungsformel • Achsenschnittpunkte • Lagebeziehungen • Schnittpunktberechnung • Schnittwinkel 	Auswertung und Darstellung unternehmerischer Daten Aufstellung, Untersuchung und grafische Darstellung von Kosten-, Erlös- und Gewinnfunktionen Berechnung der Gewinnschwelle	Gleichungen lineare Gleichungssysteme Preispolitik Kostenarten Diagramme
wenden quadratische Funktionen zur Lösung	quadratische Funktionen:	Untersuchung ökonomischer Funktionen:	Kostenarten

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MATHEMATIK (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
ökonomischer Problemstellungen an.	<ul style="list-style-type: none"> • Form, Öffnung und Verschiebung der Parabel • Polynomdarstellung und Scheitelpunktform • Achsenschnittpunkte • Schnittpunkte von Graphen 	Erlös-, Gewinn- und Kostenfunktion grafische und rechnerische Bestimmung des maximalen Erlöses, der Gewinnschwelle und der Gewinnngrenze	Gleichungen lineare Gleichungssysteme binomische Formeln
berechnen verschiedene Größen der unterjährigen Verzinsung zur Vorbereitung kurzfristiger Finanzierungsentscheidungen.	einfache Zinsrechnung mit der KIP-Formel: <ul style="list-style-type: none"> • Zinssatz • Zinszeit • Kapital • Zinswert 	Berechnung verschiedener Größen bei unterjähriger Verzinsung Ermittlung von Verzugszinsen bei nicht rechtzeitiger Zahlung der Gäste Bestimmung der Sollzinsen bei Inanspruchnahme des Kontokorrentkredits Berechnung und Abwägung von Alternativen bei kurzfristigen Kapitalanlagen und Darlehen	Prozentrechnung Dreisatz
nutzen mathematische Verfahren zur Vorbereitung von Finanzierungsentscheidungen.	Zinseszinsrechnung: <ul style="list-style-type: none"> • Anfangs- und Endkapital • Zinssatz • Laufzeit • Zinsfaktor • Aufzinsungsfaktor • unterjährige Verzinsung • effektiver und nominaler Zinssatz 	Veranschaulichung finanzmathematischer Probleme am Zeitstrahl Abwägung von Finanzierungsalternativen unter Anwendung der Zinseszinsrechnung	einfache Zinsrechnung KIP-Formel Tabellenkalkulation Charakteristika unterschiedlicher Finanzierungsmodelle
wenden Renten- und Annuitätenrechnungen an, um relevante Informationsgrundlagen für finanzwirtschaftliche Entscheidungen zu generieren.	Rentenrechnung: <ul style="list-style-type: none"> • nach- und vorschüssige Rente • Rentenbarwert • Rentenendwert • Umwandlung einer Auszahlung 	Vergleich von Rentenmodellen (verbal, grafisch und mathematisch) Aufstellung von Tilgungsplänen zur Vorbereitung von Finanzierungsentscheidungen Vergleich und mathematisch begründete	Tabellenkalkulation Zinsrechnung Charakteristika unterschiedlicher Finanzierungsmodelle (Annuitäten-, Raten- und Kündigungs- bzw. Festdarlehen)

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MATHEMATIK (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> • Annuitätenrechnung • Annuitätenfaktor (Kapitalwiedergewinnungsfaktor) • Annuität • Tilgungsplan • Darlehenshöhe • Darlehenslaufzeit 	Auswahl von Finanzierungsalternativen	

4.3.2 Projektarbeit [320h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	PROJEKTARBEIT		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
analysieren und strukturieren individuelle reale Problemstellungen mit Schwerpunktbezug, erarbeiten Handlungsempfehlungen und kommunizieren die Arbeitsergebnisse.	<p>Zielsysteme</p> <p>Struktur- und Ablaufpläne sowie Strukturinstrumente</p> <p>Projektplanungssoftware</p> <p>Kalkulationsinstrumente</p> <p>Projektdokumentation</p> <p>Projektcontrolling</p>	<p>Formulierung von operationalisierbaren Zielen für das konkrete Projekt, Erstellung und Planung einer Projektstruktur und Ermittlung des Aufwands, z. B. im Hinblick auf Zeit, Kosten und Kapazitäten</p> <p>Erarbeitung von Handlungsempfehlungen unter Berücksichtigung problemspezifischer Aspekte, z. B. Wirtschaftlichkeit, Rentabilität, Gebrauchswertorientierung, Nachhaltigkeit, politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen sowie Digitalisierung</p> <p>Implementierung eines Systems zur Steuerung und Überwachung des Projekts</p> <p>Verschriftlichung, Präsentation und Begründung des Arbeitsergebnisses und des Arbeitsprozesses</p>	<p>Projektorganisation</p> <p>Prinzip der Zielorientierung</p> <p>Präsentationstechniken</p> <p>Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens</p> <p>Kommunikations- und Kooperationsregeln</p> <p>Qualitätssicherung</p>
HINWEISE:	<p>Für die Projektarbeit werden fachrichtungsbezogene und lernfeldübergreifende Aufgaben bearbeitet, die sich aus den betrieblichen Einsatzbereichen von Betriebswirtinnen und Betriebswirten ergeben. Die Aufgabenstellung ist so offen zu formulieren, dass sie die Aktivität der Studierenden im Team herausfordert und unterschiedliche Herangehensweisen zulässt. Durch den lernfeldübergreifenden Ansatz können Zusammenhänge zwischen den einzelnen Fächern und Lernfeldern erkannt und genutzt werden. Die Projektarbeit findet interdisziplinär statt. Die methodische Vorbereitung für die Durchführung der Projektarbeit soll in allen Fächern und Lernfeldern über eine entsprechende Problem- und Aufgabenorientierung geleistet werden.</p> <p>Die Zielvorstellung, die inhaltlichen Anforderungen, die Durchführungsmodalitäten und die Bewertungskriterien werden mit den Studierenden besprochen, die in der Regel Projekte aus der betrieblichen Praxis in Kooperation mit Betrieben aus Gastronomie und Hotellerie bearbeiten sollen. Die eingebrachten Projektvorschläge werden durch ein Lehrkräfteteam geprüft, genehmigt und betreut. Die Projekte werden nach den Methoden des Projektmanagements bearbeitet.</p> <p>Es empfiehlt sich, während der Projektphase Projekttag einzuführen, an denen die beteiligten Lehrerinnen und Lehrer nach Rücksprache beratend zur Verfügung stehen.</p>		

Die staatlich geprüften Betriebs- wirtinnen und Betriebswirte ...	PROJEKTARBEIT		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Während dieser Zeit können die Studierenden die Projektarbeit in der Schule, in externen Bildungseinrichtungen (z. B. Bibliotheken) oder beim Auftraggeber bearbeiten. Da es sich um eine Schulveranstaltung handelt, besteht für sie während dieser Tätigkeit ein Versicherungsschutz für Unfall- und Haftpflichtschäden.		

4.3.3 Lernfeld 1 (Querschnitt-Lernfeld): Mikro- und makroökonomische Determinanten analysieren und bewerten sowie erforderliche Maßnahmen ableiten [100-120h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MIKRO- UND MAKROÖKONOMISCHE DETERMINANTEN ANALYSIEREN UND BEWERTEN SOWIE ERFORDERLICHE MAßNAHMEN ABLEITEN (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
grenzen die Akteure wirtschaftlichen Handelns voneinander ab und bilden deren Vernetzung in einem umfassenden Kreislaufmodell ab.	Akteure aggregierte Ströme	Erstellung eines vollständigen Wirtschaftskreislaufs Bestimmung und Zuordnung von Geld- und Güterströmen	Modellannahmen und Grenzen des Modells Wirkungszusammenhänge
analysieren wechselseitige Abhängigkeiten der Wirtschaftssektoren anhand der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) und beurteilen Veränderungen und Entwicklungen im Hinblick auf ihre private und berufliche bzw. betriebliche Situation.	nominales BIP reales BIP Entstehungs-, Verwendungs- und Verteilungsrechnung Wirtschaftswachstum Alternativen zum BIP	Ermittlung des BIP Analyse von Verwendungs-, Entstehungs- und Verteilungsrechnung	Verschiedenartigkeit von Märkten Auswirkungen des Strukturwandels Grenzen des BIP als Wohlstandsindikator
untersuchen Bestimmungsfaktoren für das Verhalten der Nachfrager am Beispiel der privaten Haushalte.	Gossensche Gesetze Preis-Konsum-Kurve Einkommens-Konsum-Kurve Substitutions- und Komplementärgüter	Ermittlung der Relevanz der Bedürfnisstruktur des Individuums Ermittlung des Haushaltsoptimums	Bedeutung soziologischer Dimensionen für betriebswirtschaftliche Entscheidungen Ableitung der Gesamtnachfrage
untersuchen Bestimmungsfaktoren für das Verhalten der Anbieter am Beispiel der Unternehmen.	Angebotskurve Kosten und Erlöse, z. B. fixe und variable Kosten und Erlöse sowie Gewinnschwelle Handeln nach dem ökonomischen Prinzip	grafische Darstellung von verändertem Angebotsverhalten	Ableitung des Gesamtangebots
untersuchen die Grenzen der freien Marktpreisbildung und beurteilen die Notwendigkeit und die Auswirkungen staatlicher Eingriffe.	Marktarten und -formen Marktmacht Preisbildungsmechanismen	Analyse der Marktformen in Abhängigkeit von der Marktmacht Ermittlung des Gleichgewichtspreises	Wirkung von Informations- und Marktasymmetrien auf Märkten Wettbewerbspolitik zur Sicherung der Funktionen des Markts

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MIKRO- UND MAKROÖKONOMISCHE DETERMINANTEN ANALYSIEREN UND BEWERTEN SOWIE ERFORDERLICHE MAßNAHMEN ABLEITEN (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
			aktuelle staatliche Interventionen
identifizieren die für das Wirtschaftsgeschehen relevanten Entscheidungsträger.	Bereiche und Träger der Wirtschaftspolitik: <ul style="list-style-type: none"> • Ordnungs- und Prozesspolitik • Strukturpolitik • staatliche Institutionen, Institutionen unter staatlicher Aufsicht und autonome Institutionen Ziele der Wirtschaftspolitik: <ul style="list-style-type: none"> • Stabilitäts- und Wachstumsgesetz • Ziele des Europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakts • GG und EU-Vertrag 	Erarbeitung sich fördernder und konkurrierender Zielbeziehungen Erarbeitung von Interessenskonflikten der Entscheidungsträger	Zielharmonie bzw. Zielkonflikte in multilateralen Verhandlungen
analysieren die aktuelle wirtschaftliche Lage anhand geeigneter Indikatoren.	Konjunkturtheorien Arten wirtschaftlicher Schwankungen Konjunkturzyklus Konjunkturindikatoren	Analyse statistischer Daten zur Einordnung einer Volkswirtschaft in den Konjunkturzyklus Prognose zukünftiger Entwicklungen auf der Basis geeigneter Indikatoren	Prognose wirtschaftlicher Entwicklungen Grenzen des Modells
interpretieren wirtschaftspolitische Entscheidungen und richten strategische und taktische Unternehmensentscheidungen daran aus.	wirtschaftspolitische Grundkonzeptionen angebots- und nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik: <ul style="list-style-type: none"> • antizyklische Fiskalpolitik • Multiplikatorwirkung • Saysches Theorem • politische Maßnahmen Einnahmen und Ausgaben des Staats Staatsverschuldung	Zuordnung politischer Maßnahmen zu den einzelnen Grundkonzeptionen Beschreibung des Einflusses internationaler Verpflichtungen auf die nationale Finanzpolitik	Beurteilung der Wirksamkeit wirtschaftspolitischer Maßnahmen strategische Planung der Produktionsmittelausstattung

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MIKRO- UND MAKROÖKONOMISCHE DETERMINANTEN ANALYSIEREN UND BEWERTEN SOWIE ERFORDERLICHE MAßNAHMEN ABLEITEN (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Haushaltssolidierung		
interpretieren geldpolitische Entscheidungen und richten strategische und taktische Unternehmensentscheidungen daran aus.	ESZB Aufgaben und Instrumente Geldschöpfung Transmissionsmechanismus Außenwert des Gelds	Ermittlung der Inflation Umrechnungen von Währungsgrößen durch Anwendung von Wechselkursen	Binnenwert des Gelds Geldfunktionen Bedeutung des Leitzinses für wirtschaftliche Entscheidungen Wechselkursrisiken in internationalen Geschäften
interpretieren außenpolitische und außenhandelspolitische Entscheidungen und richten strategische und taktische Unternehmensentscheidungen daran aus.	Freihandel Protektionismus internationale Organisationen	Überprüfung von Vor- und Nachteilen internationaler Arbeitsteilung Zuordnung verschiedener Transaktionen zu den Teilbilanzen der Zahlungsbilanz und Aufzeigen von Ungleichgewichten	Spannungsfeld zwischen nationalen Interessen und transnational agierenden Konzernen Global Governance Stabilitätsgesetz

4.3.4 Lernfeld 2: Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns erarbeiten und beurteilen sowie betriebswirtschaftliche Entscheidungen treffen [80-120h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	RAHMENBEDINGUNGEN UNTERNEHMERISCHEN HANDELNS ERARBEITEN UND BEURTEILEN SOWIE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
erarbeiten grundlegende Bedingungen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen für ihre Branche und treffen betriebswirtschaftlich begründete Entscheidungen.	Betriebsarten und -typen im Gastgewerbe betriebswirtschaftliche Produktionsfaktoren Güter- und Finanzbewegungen eines Betriebs Unternehmensziele betriebswirtschaftliche Kennzahlen: Kapazität, Produktivität und Rentabilität	Identifikation von Akteuren, Zielen und Strukturen touristischer Unternehmen und deren Verbindungen unter Berücksichtigung interner und externer Rahmenbedingungen Unterscheidung branchenspezifischer Betriebsarten Berechnung und Auswertung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen als Entscheidungsgrundlage begründete Entscheidungsfindung	smarte Zielformulierungen Zielkonflikte ökonomisches Prinzip Güter und Märkte Bedürfnisse, Bedarf und Nachfrage
treffen Entscheidungen für die Auswahl der Rechtsform von Unternehmen und begründen diese.	Rechtsformen von Unternehmen	Vergleich und Bewertung verschiedener Rechtsformen des Unternehmens begründete Auswahl geeigneter Rechtsformen in unterschiedlichen Unternehmenskontexten unter Abwägung von Risiken, Chancen und Gegebenheiten Anwendung wichtiger Wirtschaftsgesetze	BGB HGB
bereiten die Gründung eines Unternehmens vor, legen Befugnisse fest und beurteilen die Haftungsregelungen in unterschiedlichen Unternehmensformen.	Stellvertretung nach BGB und HGB Prokura Handlungsvollmacht Einzelvollmacht Artvollmacht Kaufmannseigenschaften	Analyse der Kaufmannseigenschaften und Anwendung der handelsrechtlichen Besonderheiten im Stellvertreterhandeln Erarbeitung und Beurteilung von Kriterien für die Unternehmensgründung Entscheidung und Beratung über Firmierung sowie Eintragung ins Handelsregister bei	HGB Betriebsarten Erkennen und Einschätzung der Folgen des Stellvertreterhandelns im privaten Bereich im Unterschied zum kaufmännischen Bereich

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	RAHMENBEDINGUNGEN UNTERNEHMERISCHEN HANDELNS ERARBEITEN UND BEURTEILEN SOWIE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Ladenvollmacht Firmengrundsätze Publizitätswirkung des Handelsregisters Anmeldung eines Gewerbes Standortentscheidungen	Gründung eines Betriebs Beschreibung spezifischer Anmeldungen bei Unternehmensgründung Beurteilung der Vollmachterteilung	
erarbeiten und beurteilen die Optionen von Unternehmenskooperationen.	Unternehmenszusammenschlüsse: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmenskooperationen • Unternehmenskonzentration • Netzwerke staatlicher Wettbewerbsschutz und staatliche Wettbewerbskontrolle	Erarbeitung unterschiedlicher Formen von Unternehmenszusammenschlüssen Entscheidung für bzw. gegen Unternehmenszusammenschlüsse unter Abwägung der Rechtslage, der Vor- und Nachteile sowie der Konsequenzen für die einzelnen wirtschaftlichen Akteure	Rechtsformen Wirtschaftsgesetze
beraten Unternehmen in Krisensituationen.	Unternehmen in der Krise: <ul style="list-style-type: none"> • Sanierung • Liquidation • Insolvenz Insolvenzrecht	Beschreibung von Ursachen für wirtschaftliche Störungen Analyse und Beurteilung von in der Krise befindlichen Unternehmen und Ableitung von Maßnahmen zur Sanierung oder Liquidation Beratung hinsichtlich insolvenzrechtlicher Fragestellungen	Rechtsformen Wirtschaftsgesetze Insolvenzordnung

4.3.5 Lernfeld 3: Rechtsgeschäfte mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern abwickeln [40-60h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	RECHTSGESCHÄFTE MIT KUNDEN, LIEFERANTEN UND MITARBEITERN ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
wenden Rechtsvorschriften im Umgang mit Kunden an.	<p>Definition des Begriffs Recht:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Privatrecht • öffentliches Recht <p>gesetzliche Grundbegriffe und Rahmenbedingungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsordnung • Rechtsquellen <p>Gerichtsinstanzen der deutschen Rechtsprechung</p> <p>Träger von Rechten und Pflichten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechtssubjekte • Rechtsfähigkeit • Handlungsfähigkeit • Geschäfts- und Deliktfähigkeit • Rechtsobjekte • Eigentümer vs. Besitzer <p>Arten von Rechtsgeschäften:</p> <ul style="list-style-type: none"> • einseitige Rechtsgeschäfte • mehrseitige Rechtsgeschäfte • bürgerlicher Kauf • Verfügungsgeschäft • Verpflichtungsgeschäft <p>Überblick über Vertragsformen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formfreiheit • Schriftform • öffentliche Beglaubigung 	<p>Analyse des deutschen Rechtssystems hinsichtlich der unternehmerisch relevanten Bereiche</p> <p>Unterscheidung zwischen geschriebenem und ungeschriebenem Recht</p> <p>Entscheidung über die Gerichtsinstanzen, die ein Rechtsfall durchläuft</p> <p>Unterscheidung zwischen natürlichen und juristischen Personen</p> <p>Differenzierung zwischen Rechtsobjekten und Rechtssubjekten sowie zwischen Eigentum und Besitz</p> <p>Einteilung nach Art des Rechtsgeschäfts</p> <p>Unterscheidung von Verfügungs- und Verpflichtungsgeschäften</p> <p>Einteilung nach Form der Rechtsgeschäfte</p>	<p>BGB</p> <p>HGB</p> <p>Grundgesetz</p> <p>Gewohnheitsrecht</p> <p>Aufbau des Rechtssystems</p> <p>Grundbegriffe und Rahmenbedingungen der Gesetzgebung</p> <p>BGB</p> <p>HGB</p> <p>rechtliche Grundlagen für das Zustandekommen von Rechtsgeschäften</p>

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	RECHTSGESCHÄFTE MIT KUNDEN, LIEFERANTEN UND MITARBEITERN ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> • notarielle Beglaubigung 		
überprüfen die Gültigkeit von Rechtsgeschäften unter Kenntnis der zugrundeliegenden Arten der Willenserklärungen.	Zustandekommen eines Kaufvertrags: <ul style="list-style-type: none"> • Annahme • Antrag • Übereinstimmung der Willenserklärungen Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften: <ul style="list-style-type: none"> • Nichtigkeitsgründe • Anfechtbarkeitsgründe Bedingungen und Inhalt des Kaufvertrags Pflichten aus dem Kaufvertrag	Überprüfung des Zustandekommens von Rechtsgeschäften Unterscheidung von Rechtsgeschäften Auslegung von Willenserklärungen Überprüfung der Entstehung und des Wegfalls von Vertragsansprüchen Ermittlung und Prüfung zutreffender AGB	rechtliche Grundlagen für das Zustandekommen von Rechtsgeschäften
bewerten auftretende vertragliche Leistungsstörungen und wägen die Entscheidungsmöglichkeiten unter rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten ab.	Kaufvertragsstörungen: <ul style="list-style-type: none"> • Schlechtleistung • nicht rechtzeitige Lieferung • nicht rechtzeitige Zahlung • nicht rechtzeitige Annahme Umgang mit Kaufvertragsstörungen: <ul style="list-style-type: none"> • Anfechtbarkeit • Nichtigkeit Eigentumsvorbehalte	Ermittlung konkreter Leistungsstörungen Analyse und Bewertung der fallbezogenen Handlungsmöglichkeiten bei Leistungsstörungen und deren Rechtsfolgen Überprüfung von Verjährungsfristen bei Rechtsgeschäften und entsprechende Handlungen Auswahl der zutreffenden Eigentumsvorbehalte	rechtliche Grundlagen für das Zustandekommen von Rechtsgeschäften Schuldner- vs. Gläubigerinteressen Verjährungsfristen Eigentum als spezieller Rechtsbegriff
recherchieren die rechtlichen Rahmenbedingungen für E-Commerce und entscheiden sich begründet für einen elektronischen Vertriebsweg.	E-Business: <ul style="list-style-type: none"> • E-Commerce • E-Procurement Rechtsvorschriften im Onlinehandel	Analyse der Formen des E-Commerce: B2B, B2C, B2G, C2C, Mobile Commerce (MC) und Entscheidung für die passende Form Prüfung der Wirksamkeit fallbezogener Rechtsvorschriften	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) Probleme der Rechtssicherheit bei elektronischem Vertragsabschluss Zustandekommen eines Kaufvertrags

4.3.6 Lernfeld 4: Kommunikations- und Informationsverarbeitungssysteme konzeptionieren, organisieren und anwenden [80-120h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	KOMMUNIKATIONS- UND INFORMATIONSVERARBEITUNGSSYSTEME KONZEPTIONIEREN, ORGANISIEREN UND ANWENDEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
planen die IT-Ausstattung eines Gastronomiebetriebs und treffen Maßnahmen zur Sicherung von Informationen und Daten.	Hardware: <ul style="list-style-type: none"> • Eingabegeräte • Ausgabegeräte Software: <ul style="list-style-type: none"> • Systemsoftware • Anwendungssysteme Informationssicherheit und Datenschutz: <ul style="list-style-type: none"> • Bundesdatenschutzgesetz • Datensicherung 	Planung von Hardware- und Softwareausstattung eines gastgewerblichen Betriebs Entwicklung geeigneter Maßnahmen zur Erreichung und Aufrechterhaltung der Datensicherheit	EVA-Prinzip qualitativer und quantitativer Angebotsvergleich
nutzen das Internet zur Informationsbeschaffung und Kommunikation.	Umgang mit Suchmaschinen rechtliche Aspekte der Internetnutzung Bildsuche und Bildexport elektronischer Schriftverkehr soziale Netzwerke Onlinespeicherplätze und Terminplanung Webinare Risiken der Internetnutzung und Maßnahmen zur Abwehr	themenbezogene Beschaffung von Informationen Erstellung von Onlinespeicherplätzen zur Verteilung betrieblicher Informationen Durchführung einer Onlineterminplanung	Urheberrecht Datenschutz und -sicherheit Kommunikationsregeln im Schriftverkehr Onlinequellen und ihre Seriosität
gestalten die interne und externe Korrespondenz sowie die Dokumentation im Gastronomiebetrieb.	EDV-Anwendungen in Word: <ul style="list-style-type: none"> • Funktionen zur Layoutgestaltung • Tabellen • Grafiken • Briefvorlagen • Serienbriefe 	Entwurf eines Logos und Flyers Gestaltung interner Korrespondenz Entwurf einer Briefvorlage Gestaltung interner Protokolle und Function-Sheets: Wareneingang, HACCP-	Anfrage Bestellung Mängelrüge DIN 5008 und DIN 676

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	KOMMUNIKATIONS- UND INFORMATIONSVERRARBEITUNGSSYSTEME KONZEPTIONIEREN, ORGANISIEREN UND ANWENDEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> • automatische Verzeichnisse • Seitenumbrüche 	Dokumentation und Bankettplanung Erstellung interner Informationsmaterialien, z. B. eines QM-Handbuchs	
nutzen Tabellenkalkulationsprogramme zur Lösung kaufmännischer Problemstellungen.	Tabellenkalkulation: <ul style="list-style-type: none"> • kaufmännische Funktionen • Logikfunktionen • statistische Funktionen • Zeit- und Datumsrechnungen • Möglichkeiten grafischer Datenaufbereitung • Bezüge • bedingte Formatierung • Filtern • Funktionen zur Fallunterscheidung • Verknüpfungen 	Erstellung von Umsatz-, Belegungs- und Personalstatistiken Berechnung und Visualisierung in der Magazinverwaltung zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit Aufbereitung zur Präsentation vor der Abteilungs- und Unternehmensleitung	quantitativer Angebotsvergleich Magazinverwaltung Lagerkennzahlen Finanzmathematik: <ul style="list-style-type: none"> • Zinseszinsrechnung • Rentenrechnung • Annuitätenrechnung • Kapitalaufbau und -abbau
präsentieren Arbeitsergebnisse adressatengerecht.	Präsentationssoftware (PowerPoint und alternative Programme): <ul style="list-style-type: none"> • Folien- und Präsentationsgestaltung • Umgang mit Vorlagen und Designs • Verknüpfungen Fallback-Szenarien	Gestaltung einer internen Präsentation zu Personalstatistiken und Magazinverwaltung vor der Abteilungs- oder Unternehmensleitung Präsentation des Unternehmens vor einem externen Publikum, z. B. auf einer Messe Reflexion und Beurteilung der Präsentationen Umgang mit technischen Problemen	Feedbackregeln Grundlagen der Kommunikation Selbst- und Fremdwahrnehmung Urheberrechte und Quellenangaben

4.3.7 Lernfeld 5: Die Organisationsentwicklung planen, gestalten und beurteilen [40-60h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	DIE ORGANISATIONSENTWICKLUNG PLANEN, GESTALTEN UND BEURTEILEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
planen, gestalten und optimieren die Unternehmensführung, entwickeln ein Leitbild, eine Philosophie sowie Ziele für das Unternehmen und entscheiden über die optimale Organisationsform.	Unternehmensphilosophie Unternehmensleitbild Grundsätze der Unternehmensführung: <ul style="list-style-type: none"> • strategische Planung • Zielvorstellungen • Zielarten • Minimax-Regel (Maximin-Regel) • ökonomisches Prinzip • operative Planung • Entscheidungstheorien Organisationstheorie: <ul style="list-style-type: none"> • Aufbauorganisation • Einliniensystem • Mehrliniensystem • Stabliniensystem • Funktionalorganisation • Spartenorganisation • Netzwerkorganisation • Matrixorganisation 	Entwicklung bzw. Evaluation eines Unternehmensleitbilds und daraus abgeleitet Formulierung von Unternehmenszielen Ermittlung und Auswertung von Unternehmenskennzahlen, z. B. Rentabilität und Liquidität Erarbeitung neuer bzw. Analyse und Optimierung bestehender Organigramme Festlegung des Melde- und Weisungswegs	Unternehmen als Systeme Anpassung und Modernisierung von Managementstrukturen, Qualitätsmanagement Ökologie vs. Ökonomie Motivationstechniken Gesprächstechniken

4.3.8 Lernfeld 6: Betriebliche Entscheidungen auf der Grundlage des internen und externen Rechnungswesens planen, steuern und kontrollieren [320 - 400h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	BETRIEBLICHE ENTSCHEIDUNGEN AUF DER GRUNDLAGE DES INTERNEN UND EXTERNEN RECHNUNGSWESENS PLANEN, STEUERN UND KONTROLLIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
buchen Geschäftsfälle unter Berücksichtigung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung.	Grundlagen der Buchführung Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung Inventur, Inventar und Bilanz Bestandskonten Erfolgskonten Organisation der Buchführung Buchung mit Belegen	Anwendung der Rechtsvorschriften und Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung im Rahmen der unternehmensspezifischen Buchführungspflichten Erstellung eines Inventars Aufstellung einer Bilanz nach gesetzlichen Vorgaben Erfassung von Geschäftsfällen (Bestands- und Erfolgskonten auch anhand von Belegen) Buchung von Privatentnahmen und -einlagen Anwendung des Kontenrahmens	Unternehmensgründung Kaufmannseigenschaft BGB HGB
buchen Geschäftsfälle des betrieblichen Leistungsprozesses.	Ein- und Verkauf von Handelswaren, Speisen und Getränken sowie Beherbergung Vorsteuer, Umsatzsteuer, Zahllast und Vorsteuerüberhang Anschaffungskosten Warenrücksendung und Leihverpackungen Preisnachlässe, Skonti und Boni Entnahme und Nutzung betrieblicher Gegenstände für Privatzwecke	Buchung des Einkaufs von Warenvorräten unter Berücksichtigung der Vorsteuer Erfassung des Warenverbrauchs als Warenkosten Buchung der Umsätze im Hotel- und Gaststättengewerbe unter Berücksichtigung der Umsatzsteuer Ermittlung und Buchung der Zahllast bzw. des Vorsteuerüberhangs Buchung des Eigenverbrauchs	HGB Steuerrecht Kalkulation der Anschaffungskosten Preispolitik
buchen Geschäftsfälle im Rahmen des Zahlungsverkehrs.	Zinsen und Kosten im Zahlungsverkehr Abrechnung mit Kreditkartenunternehmen	Buchung von:	Grundlagen des Zahlungsverkehrs

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	BETRIEBLICHE ENTSCHEIDUNGEN AUF DER GRUNDLAGE DES INTERNEN UND EXTERNEN RECHNUNGSWESENS PLANEN, STEUERN UND KONTROLLIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	und Reiseveranstaltern	<ul style="list-style-type: none"> • Zahlungseingängen und -ausgängen • Zinsen, Kosten im Zahlungsverkehr und Kassendifferenzen • Reisebüro- und Kreditkartenabrechnungen 	HGB
buchen Steuern nach steuerrechtlichen Vorschriften.	Steuerarten aus buchhalterischer Sicht: <ul style="list-style-type: none"> • betriebliche Steuern • private Steuern • aktivierungspflichtige Steuern • Steuern als durchlaufende Posten 	Buchung der verschiedenen Steuern für Einzelunternehmer, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften	Rechtsformen von Unternehmen HGB Steuerrecht
führen Lohn- und Gehaltsabrechnungen durch und buchen Personalaufwendungen.	Lohn- und Gehaltsabrechnung Entlohnungssysteme im Gastgewerbe Steuern und Sozialversicherungsbeiträge Personalaufwendungen Vorschüsse, Sondervergütung und vermögenswirksame Leistungen Sachbezüge: Personalverpflegung und Wohnung	Erstellung und Buchung von Lohn- und Gehaltsabrechnungen unter Berücksichtigung der abzuführenden Steuern und SV-Beiträge sowie möglicher Besonderheiten Buchung von Sachbezügen	Sozialversicherungen Lohnsteuer, Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag
berechnen und buchen die Anschaffung sowie Wertminderung des Anlagevermögens.	Abschreibung Buchwert geringwertige Wirtschaftsgüter Sammelpostenverfahren Abgang von Gegenständen aus dem Anlagevermögen (Restbuchwert)	Ermittlung und Buchung von Anschaffungskosten des Anlagevermögens Berechnung jährlicher Abschreibungswerte, Erstellung eines Abschreibungsplans und Buchung von Abschreibungen Bewertung und Buchung geringwertiger Wirtschaftsgüter Buchung des Abgangs von Anlagegütern durch Privatentnahme oder Verkauf	HGB Steuerrecht Kapitalstock Investitionsarten Finanzierung durch Abschreibung Tabellenkalkulation wirtschaftsmathematische Funktionen

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	BETRIEBLICHE ENTSCHEIDUNGEN AUF DER GRUNDLAGE DES INTERNEN UND EXTERNEN RECHNUNGSWESENS PLANEN, STEUERN UND KONTROLLIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
		Beurteilung der wirtschaftlichen Bedeutung der Abschreibung für Unternehmen	
bewerten Vorräte, Forderungen und Schulden.	Bewertungsvorschriften Bewertungsgrundsätze und -ansätze Bewertungsprinzipien Vorratsbewertungen Bewertung von Forderungen: Einzelwert- und Pauschalwertberichtigungen Bewertung von Schulden	Bewertung und Buchung von Vorräten Anwendung von Bewertungsverfahren Bewertung und Buchung von einwandfreien, zweifelhaften und uneinbringlichen Forderungen sowie von Forderungen mit Ausfallrisiko Bewertung von Schulden	Bilanz und Bilanzierungsvorschriften HGB Steuerrecht Abschreibung Umsatzsteuer(-korrekturen)
bereiten den Jahresabschluss durch Buchung von antizipativen bzw. transitorischen Abgrenzungen und Rückstellungen vor.	aktive und passive Rechnungsabgrenzung sonstige Forderungen und Verbindlichkeiten Arten von Rückstellungen	Buchung der aktiven und passiven Rechnungsabgrenzungsposten Buchung sonstiger Forderungen und Verbindlichkeiten Bildung und Auflösung von Rückstellungen	Finanzierung aus Rückstellungen HGB Steuerrecht Bilanz und Bilanzierungsvorschriften
erstellen den Jahresabschluss und werten die Ergebnisse aus.	Jahresabschluss Schlussbilanz GuV Bilanzgewinn und -verlust Bewegungsbilanz Bilanzkennzahlen, v. a. folgende: <ul style="list-style-type: none"> • Anteil von Eigen- und Fremdkapital (EK/FK-Regel) • EK-Rentabilität • Deckungsgrad I & II • Grad der Selbstfinanzierung bzw. Ver- 	Erstellung eines Jahresabschlusses, Ermittlung des Bilanzgewinns oder -verlusts und Interpretation der Ergebnisse Aufstellung der Bewegungsbilanz und Beurteilung von Mittelherkunft und Mittelverwendung	Finanzierungsregeln Kennzahlen der Vermögensstruktur, der Kapitalstruktur, der Anlagenfinanzierung und der Liquidität HGB Steuerrecht Rechtsform des Unternehmens

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	BETRIEBLICHE ENTSCHEIDUNGEN AUF DER GRUNDLAGE DES INTERNEN UND EXTERNEN RECHNUNGSWESENS PLANEN, STEUERN UND KONTROLLIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	schulung		
ermitteln das Betriebsergebnis mithilfe der Abgrenzungsrechnung.	Grundbegriffe, Aufgaben und Ziele der Kosten- und Leistungsrechnung Rechnungskreis I und II Abgrenzungsrechnung mithilfe der Ergebnistabelle kalkulatorische Kosten Gesamtergebnis, neutrales Ergebnis und Betriebsergebnis	Erstellung der Ergebnistabelle durch Abgrenzung neutraler Aufwendungen und Erträge sowie kostenrechnerischer Korrekturen von Kosten und Leistungen Auswertung der endgültigen Ergebnistabelle	Bilanz und Bilanzierungsvorschriften HGB Abschreibungen Stückkosten Rentabilität und Wirtschaftlichkeit
verteilen Kosten unter Anwendung entsprechender Zuschlagssätze auf Kostenstellen im Unternehmen.	Kostenarten, -stellen und -träger Uniform System of Accounts Vollkostenrechnung Einzel- und Gemeinkosten Betriebsabrechnungsbogen (BAB) Zuschlagssätze Selbstkosten des Umsatzes	Bildung von Kostenstellen unter Berücksichtigung gastronomiespezifischer Anforderungen Verteilung der Gemeinkosten auf Kostenstellen im BAB Berechnung der Zuschlagssätze Berechnung der Selbstkosten des Umsatzes Auswertung bzw. Interpretation des BAB	HGB Tabellenkalkulation Betriebsergebnisrechnung
verrechnen Leistungen, die innerhalb des eigenen Betriebs für andere Kostenstellen erbracht werden.	innerbetriebliche Leistungsverrechnung Stufenleiterverfahren Gleichungsverfahren erweiterter BAB	Durchführung der betriebsinternen Leistungsverrechnung	BAB
ermitteln den Deckungsbeitrag und treffen Produktionsentscheidungen auf der Basis der ermittelten Daten.	Vollkosten- und Teilkostenrechnung einfache und gestufte Deckungsbeitragsrechnung absoluter vs. relativer Deckungsbeitrag	Unterteilung der Kosten in fixe und variable Kosten vergleichende Beurteilung der Vollkosten- und Teilkostenrechnung	Kosten- und Erlösfunktion Make-or-buy-Entscheidung wirtschaftsmathematische Funktionen

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	BETRIEBLICHE ENTSCHEIDUNGEN AUF DER GRUNDLAGE DES INTERNEN UND EXTERNEN RECHNUNGSWESENS PLANEN, STEUERN UND KONTROLLIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	fixe und variable Kosten Break-even-Point lang- und kurzfristige Preisuntergrenze	grafische und rechnerische Ermittlung der Gewinnschwelle sowie der Verlust- und Gewinnzone Berechnung des Deckungsbeitrags Engpassentscheidungen	
ermitteln die Selbstkosten der Kostenträger.	Kostenträgerzeitrechnung Kostenüber- und -unterdeckung Ist- und Normalkosten	Durchführung der Kostenträgerzeitrechnung Ermittlung des periodischen Betriebserfolgs einzelner Kostenträger zur Kostenkontrolle Ermittlung von Kostenüber- und -unterdeckung	BAB
HINWEISE:	Das Lernfeld beinhaltet komplexe Aufgaben vom EBK bis zum SBK über GuV inklusive USt / VSt und Warenkosten sowie Inanspruchnahme von Skonti und Boni. Die Studierenden sollten lernfeldbegleitend die elektronische Finanzbuchhaltung mithilfe von Standard- und Branchensoftware üben. Im Idealfall erhalten sie eine eigene Version eines Buchhaltungsprogramms und können mit diesem individuell auch zu Hause arbeiten.		

4.3.9 Lernfeld 7: Marketingkonzeptionen entwickeln, Märkte analysieren und Marktforschungsergebnisse nutzen [160h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MARKETINGKONZEPTIONEN ENTWICKELN, MÄRKTE ANALYSIEREN UND MARKTFORSCHUNGSERGEBNISSE NUTZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
analysieren die Zielsetzung einer marktorientierten Unternehmensführung und erarbeiten die unternehmerischen Ziele für den Einsatz marketingpolitischer Vorgehensweisen.	<p>Definition und Bedeutung der Begriffe Marketing und Markt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dimensionen des Marketings • Entwicklungsphasen des Marketings • Differenzierung zwischen operativem und strategischem Marketing • Unterscheidung von Käufer- und Verkäufermarkt • Merkmale der Dienstleistung <p>Ziele des Marketings:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmens- und Marketingziele • quantitative und qualitative Marketingziele • Zielhierarchie des Unternehmens 	<p>Ermittlung von Strukturen des Marketings im historischen Verlauf</p> <p>Differenzierung nach Ausrichtung des Marketings unter Berücksichtigung verschiedener Kriterien</p> <p>Unterscheidung zwischen Käufer- und Verkäufermärkten anhand von Fallbeispielen</p> <p>Gründe für den Bedeutungszuwachs des strategischen Marketings</p>	<p>wirtschaftliche und gesellschaftliche nationale wie internationale Entwicklung</p> <p>soziodemografische Grundstrukturen der Gesellschaft</p> <p>Unternehmensziele</p>
grenzen Marktformen voneinander ab und treffen situative unternehmerische Entscheidungen.	<p>Ermittlung unterschiedlicher Marktformen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Polypol • Oligopol • Monopol <p>marktformabhängige Preisbildung</p>	<p>Erarbeitung der Marktformen anhand von Fallbeispielen</p> <p>Berechnung von Markt- und Gleichgewichtspreisen</p>	<p>Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)</p> <p>EU-Monopolkommission</p> <p>Konzentrationen</p>
grenzen Märkte voneinander ab und analysieren Megatrends, Trends und Grundlagen des Käuferverhaltens.	<p>Marktanalyse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kriterien zur Unterscheidung von Anbietern • Erklärungsansätze für das Käuferverhalten • Kaufentscheidungsprozesse <p>Erklärungsansätze für Kaufentscheidungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Black-Box-Modell • SOR-Modell 	<p>Anwendung von Portfoliotechniken zur Unterscheidung von Märkten</p> <p>Anwendung und Auswertung von Situationsanalysen</p>	<p>Prinzipien der Markteinteilung</p> <p>Erkennung von Marktbedeutungen</p> <p>Exkurs: Reiseentscheidung</p> <p>AIDA-Formel</p> <p>Verhaltensforschung, z. B. Maslowsche Bedürfnispyramide mit Schwerpunkt HoGa und Tourismus</p>

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MARKETINGKONZEPTIONEN ENTWICKELN, MÄRKTE ANALYSIEREN UND MARKTFORSCHUNGSERGEBNISSE NUTZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> Einflussfaktoren für das Konsumentenverhalten Segmentierungsansätze Arten von Kaufentscheidungsprozessen		Verhaltenspsychologie, z. B. Sinus-Milieus
formulieren Konkurrenz- und Umweltanalysen sowie Marketingziele unter Zuhilfenahme von Marktanalysen und leiten daraus Marketingstrategien ab.	Marktanalysen, v. a. folgende: <ul style="list-style-type: none"> SWOT-Analyse Marktanteilsanalyse Produktlebenszyklusanalyse Portfolio-Analyse (Vier-Felder-Matrix) 	Entwicklung, Auswertung und Präsentation von Marktforschungsdaten Anwendung und Auswertung von Situationsanalysen Formulierung von Marketingzielen Entwicklung von Marketingstrategien	Unternehmensziele Käufer- und Verkäufermarkt Prozentrechnung Berechnung von Marktgrößen
analysieren die unterschiedlichen Methoden der Marktforschung.	Methoden der Informationsbeschaffung Erhebungsmethoden der Primärforschung: <ul style="list-style-type: none"> Befragung (Panel) Beobachtung Experiment Erstellung eines Fragebogens: <ul style="list-style-type: none"> Planung Entwicklung Durchführung Auswertung Erhebungsmethoden der Sekundärforschung: <ul style="list-style-type: none"> interne Erhebung externe Erhebung 	Datenanalyse zur Festlegung von Strategien Festlegung des Auswahlverfahrens für die Durchführung einer Befragung Planung, Entwicklung, Ablauf und Auswertung einer Befragung mittels Fragebogen Einholung von Angeboten für Sekundärdaten	objektive Ausdrucksweise statistische Verfahren Prozentrechnung Visualisierungstechniken fallgerechte Verwendung von Diagrammtypen (siehe LF Mathematik) Angebotserstellung Bezugsquellenanalyse
treffen produktpolitische Grundsatzentscheidungen.	Produktstrategien: <ul style="list-style-type: none"> Produktinnovation Produktdifferenzierung 	Erarbeitung eines Strategiepapiers und Planung verschiedener produktpolitischer Entscheidungen bzw. Maßnahmen	Produktlebenszyklus Brainstorming Mindmapping

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MARKETINGKONZEPTIONEN ENTWICKELN, MÄRKTE ANALYSIEREN UND MARKTFORSCHUNGSERGEBNISSE NUTZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> • Produktvariation • Produktdiversifikation • Produkteliminierung Produktideenfindung: <ul style="list-style-type: none"> • intuitiv-kreative Verfahren • systematisch-logische Verfahren Produktenentwicklung und -einführung: <ul style="list-style-type: none"> • Gestaltung hinsichtlich Form, Farbe, Verpackung, Material, Name und Marke • Ursachen für Flops bei der Produkteinführung erweiterter Produktlebenszyklus	Durchführung und Dokumentation eines Ideenfindungsprozesses Durchführung und Auswertung des Entwicklungs- und Einführungsprozesses eines neuen Produkts Erarbeitung des kompletten Produktlebenszyklus (PLZ) anhand einer Produktvorgabe	Produktästhetik, -design und -trends
treffen begründet preispolitische Entscheidungen und kalkulieren Preise unter Berücksichtigung spezieller Kundenerwartungen.	Preisstrategien: <ul style="list-style-type: none"> • Hochpreisstrategien • Niedrigpreisstrategien • Marktpreisstrategie Berechnung der Preiselastizität der Nachfrage und Erkennung ihres Aussagegehalts Interpretation für die touristische bzw. gastronomische Preisbildung Bildung des Preises: <ul style="list-style-type: none"> • wettbewerbsorientierte Preisbildung • kostenorientierte Preisbildung • nachfrageorientierte Preisbildung • Target Pricing Preisdifferenzierungsstrategien: <ul style="list-style-type: none"> • personenbezogene Strategien 	Gegenüberstellung und Entscheidung für eine Preisstrategie Berechnung und grafische Darstellung von Elastizitäten und Kreuzpreiselastizität Kalkulation eines Reisepreises auf Vollkostenbasis (Vor- und Nachkalkulation) Kalkulation einer touristischen Leistung auf Teilkostenbasis Berechnung des Break-even-Points am Fallbeispiel eines gastronomischen Produkts Unterscheidung der Einflussfaktoren bei Nachfrage- bzw. Konkurrenzorientierung Gegenüberstellung der Zuschlagskalkulation und des Target Costing im Hinblick auf die Gesamtkosten einer touristischen Leistung	Branchenwissen Theorie des vollkommenen Markts Einfluss der Marktformen auf die Preiselastizität Preisbildung aus Angebot und Nachfrage Kalkulationsschemata Formeln für die Break-even-Berechnung und die Deckungsbeitragsrechnung Benchmarking Preisniveaus in der Touristik und Gastronomie

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	MARKETINGKONZEPTIONEN ENTWICKELN, MÄRKTE ANALYSIEREN UND MARKTFORSCHUNGSERGEBNISSE NUTZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> • zeitbezogene Strategien • raumbezogene Strategien • verwendungsbezogene Strategien • mengenbezogene Strategien 	Kalkulation von Preisen anhand von Differenzierungsmerkmalen	
entscheiden sich begründet für direkte oder indirekte Absatzwege.	Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Absatzwegen Kriterien zur Auswahl von Absatzwegen Besonderheiten der Distributionspolitik in der Touristikbranche, Gastronomie und Hotellerie	Ermittlung und Bewertung von Vor- und Nachteilen beider Absatzvarianten Planung der Durchführung von Absatzwegen unter Berücksichtigung und mit Bewertung der Besonderheiten im Tourismus bzw. in der Gastronomie und Hotellerie	betriebsinterne Abläufe Einfluss des Online-Business auf die Branche
entscheiden über den Einsatz von Kommunikationsinstrumenten und -kanälen, analysieren unterschiedliche Kommunikationsinstrumente und deren Wirkung und kontrollieren den Werbeerfolg.	Kommunikationsinstrumente, v. a. folgende: <ul style="list-style-type: none"> • Werbung • Onlinekommunikation • Product-Placement • Public Relations • Corporate Identity • Sponsoring Teilsysteme des Werbeplans: <ul style="list-style-type: none"> • Werbeziel • Werbebotschaft • Werbeetat • Werbeobjekt • Zielgruppe bzw. Streukreis • Streugebiet bzw. Reichweite • Streumediten • Streuweg • Streuzeit 	Bewertung und Verwendung von Kommunikationsinstrumenten Erstellung eines Werbeplans an einem Beispiel aus der Touristik bzw. Hotellerie oder Gastronomie Berechnung und Analyse des Werbeerfolgs	Kommunikationstheorien AIDA-Formel Kommunikationsformel von Lasswell Deckungsbeitragsrechnung Marktanteilsberechnung

Die staatlich geprüften Betriebs- wirtinnen und Betriebswirte ...	MARKETINGKONZEPTIONEN ENTWICKELN, MÄRKTE ANALYSIEREN UND MARKTFORSCHUNGSERGEBNISSE NUTZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Werbeerfolgsrechnung: <ul style="list-style-type: none"> • Tausenderpreis • Bekanntheitsgrad • Werberendite 		
HINWEIS:	Die Zusammenführung der einzelnen Marketingpolitiken beim Marketingmix wäre möglich, ist aber mit einem Zeitaufwand von rund 200h für dieses Lernfeld verbunden.		

4.3.10 Lernfeld 8: Berufsbezogen und alltagsorientiert im In- und Ausland kommunizieren [240h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	BERUFSBEZOGEN UND ALLTAGSORIENTIERT IM IN- UND AUSLAND KOMMUNIZIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
führen einfache Gespräche im Hotel und Restaurant.	Höflichkeitsformen, Begrüßungsgespräche und einfache Telefongespräche Beschreibungen ... <ul style="list-style-type: none"> • der eigenen Person • von Wegen, Transportmitteln sowie Orts- und Richtungsangaben • des Hotels, des Orts und der Region Zahlen bis 100	Vorstellung der eigenen Person Führen von Begrüßungsgesprächen am Empfang oder im Restaurant Befragung des Gasts zu seiner Person und seinen Wünschen Führen einfacher Gespräche und Telefonate mit Gästen, Kollegen und Geschäftspartnern Beschreibung der Örtlichkeiten und Formulierung grundlegender Auskünfte über das Hotel	Herstellung von Verbindungen zu anderen Sprachen Gesprächsführung interkulturelle Beziehungen
beschreiben ihren Arbeitsplatz im Hotel oder Restaurant und geben situationsbezogen Auskunft über Zuständigkeiten.	gängige Vokabeln für ... <ul style="list-style-type: none"> • branchentypische Gegenstände • hoteltypische Berufsbezeichnungen, Aufgabenbereiche und Abteilungen 	Beschreibung hoteltypischer Berufe Beschreibung unterschiedlicher Abteilungen und Aufgabenbereiche im gastgewerblichen Unternehmen	Organigramm Arbeitsorganisation Konfliktmanagement
nehmen Reservierungen und Bestellungen auf und formulieren Empfehlungen.	gängige Vokabeln für ... <ul style="list-style-type: none"> • Reservierungen • Bestellungen • Menüerstellung 	Entgegennahme von Reservierungen am Empfang, im Restaurant, in der Bar und beim Frühstücksservice Aufnehmen von Bestellungen und besonderen Wünschen Beschreibung von Menüs Empfehlungen von Gerichten und korrespondierenden Getränken	Arbeitsorganisation Herstellung von Verbindungen zu anderen Sprachen (Deutsch – Englisch) Gesprächsführung interkulturelle Beziehungen
kommunizieren im Einkauf.	gängige Vokabeln für ... <ul style="list-style-type: none"> • Einkauf • Preisverhandlung 	Erstellung einer Einkaufsliste, Suche nach günstigen Einkaufsmöglichkeiten sowie Bestellung	Arbeitsorganisation Zeitmanagement Herstellung von Verbindungen zu anderen

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	BERUFSBEZOGEN UND ALLTAGSORIENTIERT IM IN- UND AUSLAND KOMMUNIZIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> • Terminabsprache • Waren 	Führen von Gesprächen beim Einkauf, Verhandlung über Preise und Absprache von Terminen	Sprachen (Deutsch – Englisch) Gesprächsführung interkulturelle Beziehungen
beraten ihre Gäste bei der Gestaltung ihres Aufenthalts und managen berufsspezifische Situationen.	gängige Vokabeln für ... <ul style="list-style-type: none"> • Freizeit-, Sport- und Business-Aktivitäten in Hotel und Destination • Terminvereinbarungen • Stornierungen • Preisverhandlungen • Rechnungen • schriftliche Reservierungen 	ausführliches Informieren über Freizeit- und Sportangebote in Hotel und Umgebung und adressatengerechte Beratung Durchführung von Preisverhandlungen Annahme und Bearbeitung von Reservierungen und Stornierungen Erstellung von Rechnungen Erläuterung der Rechnungspositionen	Konfliktmanagement Herstellung von Verbindungen zu anderen Sprachen Gesprächsführung interkulturelle Beziehungen
reagieren angemessen auf Beschwerden im Hinblick auf landestypische und kulturelle Besonderheiten.	kulturelle Eigenheiten, insbesondere im beruflichen Kontext Landeskunde und touristische Besonderheiten landestypische Ess- und Trinkkulturen Traditionen	Bearbeitung von Beschwerden vor dem Hintergrund kultureller Eigenheiten und Besonderheiten sowie landestypischer Ess- und Trinkkulturen	Beschwerdemanagement Herstellung von Verbindungen zu anderen Sprachen Gesprächsführung interkulturelle Beziehungen
stellen das Hotel öffentlich dar und planen und erstellen geeignete Werbemaßnahmen zur Gästegewinnung und -bindung.	gängige Vokabeln für ... <ul style="list-style-type: none"> • die ausführliche Hotelbeschreibung • Werbemittel • Werbeträger 	Präsentation eines Hotels Gestaltung und Planung geeigneter Werbemaßnahmen Umsetzung von Kundenbindungsmaßnahmen und Beurteilung der Ergebnisse	Kommunikationspolitik Herstellung von Verbindungen zu anderen Sprachen Gesprächsführung interkulturelle Beziehungen
HINWEIS:	Bei der Planung des Unterrichts ist zu berücksichtigen, dass keine Vorkenntnisse in einer Fremdsprache voraussetzen sind.		

4.3.11 Lernfeld 9: Investitions- und Finanzierungsprozesse planen, steuern und kontrollieren [80-120h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	INVESTITIONS- UND FINANZIERUNGSPROZESSE PLANEN, STEUERN UND KONTROLLIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
stellen den Investitionsbedarf des eigenen Unternehmens fest und vergleichen Investitionsalternativen miteinander.	<p>Zusammenhang zwischen Investition und Finanzierung</p> <p>Investitionsarten und -gründe</p> <p>Investitionsplanung und -entscheidung</p> <p>Verfahren der statischen Investitionsrechnung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kostenvergleichsrechnung • Gewinnvergleichsrechnung • Rentabilitätsvergleichsrechnung • Amortisationsvergleichsrechnung <p>qualitative Bewertungskriterien</p> <p>Nutzwertanalyse / Scoring-Modell</p>	<p>Ermittlung des Investitionsbedarfs</p> <p>Durchführung und Auswertung statischer Investitionsrechenverfahren für eine geplante Anschaffung</p> <p>Anwendung qualitativer Bewertungsverfahren sowie Ergebnisauswertung</p>	<p>Eröffnungsbilanz</p> <p>volkswirtschaftliche Bedeutung / Effekte von Investitionen</p> <p>Tabellenkalkulation</p>
ermitteln die Höhe des Kapitalbedarfs für Gründungs- und Erweiterungsinvestitionen.	<p>Kapitalbedarfsrechnung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestimmungsgrößen des Kapitalbedarfs • Anlagekapitalbedarf • Umlaufkapitalbedarf (elektive und kumulative Methode) • Gesamtkapitalbedarf • Unter- und Überfinanzierung 	<p>Durchführung einer Kapitalbedarfsrechnung bei Existenzgründung und Erweiterungsinvestitionen</p>	<p>Unternehmensziele</p> <p>Rechtsformen</p> <p>Standort</p> <p>Struktur der Beschaffungsmärkte</p> <p>Struktur der Absatzmärkte</p> <p>Kapitalbindung</p> <p>Bilanz</p> <p>Tabellenkalkulation</p>
beurteilen die Unternehmenssituation nach finanzwirtschaftlichen Aspekten und analysieren die Auswirkungen von Investitionen auf den betrieblichen Finanzplan.	<p>finanzwirtschaftliche Zielsetzungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liquidität • Rentabilität • Sicherheit 	<p>Feststellung von Zielbeziehungen</p> <p>Prüfung und Diskussion der Unternehmenssituation und -entwicklung sowie der Zielerreichung mithilfe von Finanzierungsregeln und Kennziffern</p>	<p>Unternehmensziele</p> <p>Rentabilitätsrechnung</p> <p>Bilanzanalyse</p>

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	INVESTITIONS- UND FINANZIERUNGSPROZESSE PLANEN, STEUERN UND KONTROLLIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> • Unabhängigkeit Finanzierungsregeln Investitionsverhältnis Konstitution Liquiditätsverhältnis Cashflow Leverage-Effekt Finanzplanung: <ul style="list-style-type: none"> • Aufgaben • Prinzipien • Kontrolle 	<p>Berechnung und Interpretation der Hebelwirkung des Fremdkapitals für das Unternehmen (Leverage-Chance und -Risiko)</p> <p>Erstellung und Auswertung von Finanzplänen</p>	
berechnen, analysieren und bewerten unterschiedliche Finanzierungsmodelle.	<p>Überblick über Finanzierungsarten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Innen- und Außenfinanzierung • Fremd- und Beteiligungsfinanzierung • Eigenfinanzierung <p>Fremdfinanzierung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Merkmale • Kreditfähigkeit und -würdigkeit • Rating und Scoring • kurz- und mittelfristige Fremdfinanzierung, z. B. durch Kontokorrentkredit, Lieferantenkredit, Anzahlung und Akzeptkredit • langfristige Fremdfinanzierung • (FF-Arten, Tilgungspläne und Effektivverzinsung) • Kreditsicherheiten • (Bürgschaft, Zession, Sicherungsüber- 	<p>vergleichende Gegenüberstellung kurzfristiger Fremdfinanzierungsoptionen</p> <p>Erstellung von Tilgungsplänen, Ermittlung der Gesamtkosten und der effektiven Verzinsung von Darlehen sowie Auswertung der Ergebnisse</p> <p>Bewertung von Kreditsicherheiten</p> <p>Vergleich von Leasing- und Kreditfinanzierungsangeboten</p> <p>Beurteilung von Factoring-Angeboten</p> <p>Berechnung und Bewertung von Beteiligungsfinanzierungsmöglichkeiten bei unterschiedlichen Rechtsformen</p> <p>Ermittlung verfügbarer Gewinnanteile zur offenen Selbstfinanzierung</p> <p>Bewertung von Kapitalfreisetzungs- und</p>	<p>Tabellenkalkulation, z. B. Tilgungspläne</p> <p>Zinsrechnung</p> <p>Rechtsformen</p> <p>HGB</p> <p>GmbHG</p> <p>AktG</p> <p>Abschreibungen</p> <p>Bilanz</p> <p>Rückstellungen</p> <p>finanzwirtschaftliche Zielsetzungen</p> <p>Nutzwertanalyse</p> <p>Beschaffungsplanung</p> <p>wirtschaftsmathematische Funktionen</p>

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	INVESTITIONS- UND FINANZIERUNGSPROZESSE PLANEN, STEuern UND KONTROLLIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	eignung, Pfandrecht und Grundpfandrechte) Leasing Factoring Beteiligungsfinanzierung Crowdfunding Selbstfinanzierung Finanzierung aus Abschreibungen und Rückstellungen	Kapazitätserweiterungseffekten mithilfe von Abschreibungen Ermittlung finanzierungsrelevanter Rückstellungsbeträge Erstellung eines Finanzierungskonzepts für ein Investitionsvorhaben	

4.3.12 Lernfeld 10: Spezifische Rechtsvorschriften im Gastgewerbe erfassen, analysieren und anwenden [40h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	SPEZIFISCHE RECHTSVORSCHRIFTEN IM GASTGEWERBE ERFASSEN, ANALYSIEREN UND ANWENDEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
gestalten vertragliche Beziehungen mit Geschäftspartnern und Gästen auf der Grundlage gesetzlicher Vorgaben.	gastgewerbliche Vertragsarten: <ul style="list-style-type: none"> • Bewirtungsvertrag • Beherbergungsvertrag • Pensionsvertrag • Kontingentvertrag • Bierlieferungsvertrag • Automatenaufstellvertrag • Verträge mit Dienstleistungsunternehmen • Geschäftsbesorgungsvertrag • Managementvertrag spezielle Haftungstatbestände im Gastgewerbe: <ul style="list-style-type: none"> • Haftung für eingebrachte Sachen • Haftung für Garderobe Konzessionsrecht	Anwendung rechtlicher Normen auf verschiedene gastgewerbliche Sachverhalte und Ableitung von Rechten und Pflichten für die Vertragspartner Beurteilung von Folgen bei Pflichtverletzungen	BGB HGB allgemeines Vertragsrecht
gestalten Vertragsbeziehungen im Reiserecht, beurteilen die Rechtsstellung einzelner Vertragspartner und leiten Rechtsfolgen ab.	Tourismus- und Reiserecht: <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Reiserechts • Beteiligte • Reisevertrag • Pauschalreise 	Prüfung und Begründung von Veranstalterereigenschaften Beschreibung der branchenüblichen Buchungswege bei Pauschalreisen Beurteilung der Rechtsstellung und Haftung von Vertragspartnern im Reiserecht	BGB HGB allgemeines Vertragsrecht AGB

4.3.13 Lernfeld 11: Die Personal- und Organisationsentwicklung planen, gestalten und beurteilen [80-120h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	DIE PERSONAL- UND ORGANISATIONSENTWICKLUNG PLANEN, GESTALTEN UND BEURTEILEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
unterscheiden und bewerten Führungsstile, -instrumente, und -techniken und wenden diese unter Berücksichtigung arbeitsrechtlicher Vorschriften an.	<p>Führungsstile Führungsverhalten und seine Konsequenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Top-down-Methode • Bottom-up-Methode <p>Führungstechniken:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Management by Delegation • Management by Exception • Management by Objectives • Management by Motivation • Management by Empowerment <p>Gleichbehandlungsgrundsätze</p>	<p>Erstellung bzw. Modifikation von Beurteilungsbögen Führung von Mitarbeiter- und Beurteilungsgesprächen Anwendung des situativ passenden Führungsstils bzw.-verhaltens Analyse von Führungstechniken und geeignete Verwendung Erstellung von Checklisten und Leitfäden</p>	<p>Motivationstechniken Gesprächstechniken Theorie des Projektmanagements Kommunikationsmodelle Feedback Mentoring Coaching Formate von Checklisten und Leitfäden</p>
erstellen Instrumente zur Personalauswahl und -verwaltung, beschaffen und wählen geeignetes Personal für ihr Unternehmen bzw. ihre Abteilung aus und planen dessen Einsatz.	<p>qualitative und quantitative Personaleinsatzplanung: Bedarfsrechnung Beschaffungswege, v. a. folgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Printmedien • Social Media • Personaldienstleister <p>Prozessübersicht Anforderungs- vs. Eignungsprofil Stellenbeschreibungen Personalauswahlverfahren:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tests • Assessment Center (AC) • Vorstellungsgespräche 	<p>Berechnung des Personalbedarfs Beschaffung von Personal über verschiedene Kanäle Erstellung von Begrüßungsmappen Schlüssel, Zeiterfassung etc. Erstellung eines stellenbezogenen Anforderungsprofils Erstellung von stellenbezogenen Auswahlverfahren Erstellung von Bewertungsprofilen Erstellung von Leitfäden für Vorstellungsgespräche Organisation von Vorstellungsgesprächen</p>	

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	DIE PERSONAL- UND ORGANISATIONSENTWICKLUNG PLANEN, GESTALTEN UND BEURTEILEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Auswertung von Bewerbungsunterlagen	Auswertung von Vorstellungsgesprächen	
arbeiten die neuen Mitarbeiter ein, wählen entsprechende Arbeitszeitmodelle aus, entscheiden über die Vergütung der Arbeitnehmer und wählen dazu passende Vergütungsmodelle aus.	Einarbeitungsvorbereitung Stellenanpassung durch Arbeitsstrukturierung Arbeitszeitmodelle, z. B. folgende: <ul style="list-style-type: none"> • Jobsharing • Lebensarbeitszeitkonten Entgeltformen Zeitlohn: <ul style="list-style-type: none"> • Stundenlohn • Leistungslohn • Akkordlohn • Prämienlohn Bestandteile des Gehalts: <ul style="list-style-type: none"> • Sozialversicherung • Solidaritätsbeitrag • Steuer steuerrechtliche Besonderheiten: <ul style="list-style-type: none"> • Freibeträge • Steuerkartenmerkmale 	Erstellung einer Checkliste zur Einarbeitung neuer Mitarbeiter Analyse verschiedener Arbeitszeitmodelle Erstellung von Entlohnungsgrundsätzen Berechnung des Brutto- bzw. Nettolohns der Mitarbeiter	Regelungen des Betriebsverfassungsgesetzes Datenschutzgesetzgebung Gesetze des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG) lohnsteuerrechtliche Grundkenntnisse
entscheiden über Strategien der Personalentwicklung, beurteilen das Personal und formulieren Arbeitszeugnisse.	Personalentwicklungsstrategien Personalentwicklungsmaßnahmen Motivationsentwicklung: <ul style="list-style-type: none"> • Coaching • Feedbackstrukturen • Mentoring 	Planung, Durchführung und Bewertung von Personalentwicklungsstrategien zur Versorgung des Unternehmens mit entsprechenden Mitarbeitern Entwicklung und Anwendung von Motivationsmaßnahmen	Gütekriterien: Objektivität, Reliabilität und Validität Kommunikationsmodelle Motivationstheorie Beurteilungsfehler und Wahrnehmungsverzerrungen

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	DIE PERSONAL- UND ORGANISATIONSENTWICKLUNG PLANEN, GESTALTEN UND BEURTEILEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Personalbeurteilung: <ul style="list-style-type: none"> • Beurteilungskriterien • Beurteilungsgespräche • Arbeitszeugnisse 	Erstellung von Kriterienkatalogen Ausarbeitung von Arbeitszeugnissen	Regelungen des Betriebsverfassungsgesetzes Gesprächsführungstechniken Datenschutzgesetzgebung
wenden Tarifverträge an und wirken bei Betriebsvereinbarungen mit.	Lohn- und Gehaltstarif Lohn- und Gehaltsrahmentarif Manteltarif Betriebsvereinbarungen Tarifautonomie Tarifpartner Friedenspflicht Arbeitskampf	Einteilung der Arbeitnehmer in die entsprechenden Tarifklassen Umsetzung von Manteltarifen Formulierungen von Betriebsvereinbarungen Entwicklung neuer Tarifstrukturen unter Berücksichtigung der spezifischen Betriebsgegebenheiten Entwicklung von Betriebsvereinbarungen Einführung einer Jugend- und Auszubildendenvertretung (JAV)	
setzen Personal frei.	Personalfreisetzung: <ul style="list-style-type: none"> • ordentliche Kündigung • außerordentliche Kündigung • Massenentlassung • Änderungskündigung 	Erstellung von Kündigungsschreiben unter Berücksichtigung geltenden Rechts Erarbeitung von Entlassungsprozessen	kollektives und individuelles Arbeitsrecht Bedeutung der Gesetzgebung im Bereich Human Resources fortgeschriebenes Recht
entwickeln Konzepte zur betrieblichen Sozial- und Gesundheitspolitik.	Grundsätze für Gesundheitskonzepte Konzepte zur betrieblichen Sozialpolitik	Erstellung von Konzepten für die Bereiche betrieblicher Sozial- und Gesundheitspolitik	Mitarbeitermotivation Bindungsmöglichkeiten von Mitarbeitern Fluktuationsquote

4.3.14 Lernfeld 12: Gastgewerbliche Leistungsprozesse planen, organisieren und beurteilen [200h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	GASTGEWERBLICHE LEISTUNGSPROZESSE PLANEN, ORGANISIEREN UND BEURTEILEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
analysieren Chancen, Herausforderungen und aktuelle Trends des Tourismusstandorts Deutschland und treffen auf deren Grundlage strategische und operative Entscheidungen zum Leistungsprogramm im Bewirtungs- und Beherbergungsbereich.	Differenzierung des Gastgewerbes, v. a. folgende Aspekte: <ul style="list-style-type: none"> • Individual- vs. Kettenhotellerie • Kooperationen • Systemgastronomie • Parahotellerie Trendfelder in der Gastronomie, v. a. folgende: <ul style="list-style-type: none"> • Regionalität und Nachhaltigkeit • Future Health • Digitalisierung normative, strategische und operative Entscheidungsebenen	Erarbeitung ausgewählter Strukturmerkmale in der Hotellerie adressatengerechte Präsentation zu Trends in der Gastronomie Formulierung normativer, strategischer und operativer Ausrichtungen eines gastgewerblichen Unternehmens	volkswirtschaftliche Bedeutung der Branche Strukturwandel in der Branche Ebenen und Bedeutung des Hotelmanagements strategisches und operatives Marketing Organisationsmanagement
analysieren die Struktur der Beschaffung im Leistungserstellungsprozess eines Hotelbetriebs und entwickeln eine Beschaffungsstrategie auf der Grundlage aktueller und unternehmensspezifischer Gegebenheiten.	zentrale vs. dezentrale Beschaffung Aufgaben und Kompetenzen des Beschaffungsmanagements Grundlagen der Materialwirtschaft Supply-Chain-Management Beschaffungsziele Zielkonflikte	Eingliederung des Beschaffungsprozesses in die Leistungserstellung und Koordination mit anderen Unternehmensbereichen Visualisierung der Beschaffungsstruktur eines Unternehmens sowie Beurteilung und Auswahl von Beschaffungsalternativen Beurteilung der Bedeutung der Beschaffungs-, Produktions-, Distributions-, Absatz- und Entsorgungslogistik für einen Gastronomiebetrieb Formulierung von Beschaffungszielen und Ableitung von Zielkonflikten	Produktionsfaktoren Minimalkostenkombination Unternehmensorganisation Aufbau- und Ablauforganisation Organigramm Nachhaltigkeit Entscheidungsebenen Corporate Identity Zielsystem eines gastgewerblichen Betriebs

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	GASTGEWERBLICHE LEISTUNGSPROZESSE PLANEN, ORGANISIEREN UND BEURTEILEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
planen die Beschaffung für die gastgewerbliche Leistungserstellung bzw. -bereitstellung unter Anwendung verschiedener Instrumente und evaluieren diese.	Verkaufsanalyse Bedarfsermittlung optimale Bestellmenge Bestellverfahren ABC-Analyse Lagerkennzahlen	Erhebung und strukturierte Auswertung von Beschaffungsdaten unter Anwendung von Datenverarbeitungsprogrammen Berechnung und Beurteilung der für den Beschaffungsprozess relevanten Kenngrößen und Interpretation der Ergebnisse Analyse von Speisekarten und Ableitung von Maßnahmen zur Optimierung Erfassung, Beurteilung und Analyse der eingesetzten Roh- und Hilfsstoffe nach Wert und Menge	Rezepturen Kalkulation und Kalkulationsmodelle Magazinverwaltung HACCP Tabellenkalkulation
analysieren den Beschaffungsmarkt und treffen wirtschaftlich begründete Entscheidungen zur Organisation des Einkaufs.	Lieferantenauswahl Outsourcing Angebotsvergleich Nutzwertanalyse Digitalisierung im Bestellmanagement Procure-to-Pay-Prozess	Ermittlung potenzieller Lieferanten Entscheidung über Outsourcing im Einkaufsmanagement Durchführung qualitativer und quantitativer Angebotsvergleiche Ermittlung und Anwendung von Möglichkeiten der Digitalisierung im Rahmen von Bestellprozessen	Facility Management / Housekeeping Automatisierung Bestellmanagementsysteme
informieren sich über aktuelle Entwicklungen im Verkauf von Beherbergungs- und Bewirtungsleistungen und bewerten diese unter Berücksichtigung ihrer Umsetzbarkeit.	Ertragsmanagement Grundprinzipien des Revenue-Managements bzw. des Yield-Managements Revenue-Management-Konzepte Kennzahl RevPAR Ratenparitätsproblem Speisekartenanalyse (Menu Engineering)	Ermittlung konkreter Umsetzungsvorschläge zur Preisgestaltung im Restaurant mithilfe von „Renner-Penner-Listen“ sowie für den Beherbergungsbereich nach den Grundsätzen des Revenue-Managements	Portfolioanalyse nachfragebasierte Preisfindung Preis- und Produktpolitik Umgang mit Statistiken Tabellenkalkulation Datenaufbereitung
planen und optimieren den Prozess der	Qualitätsmanagement	Erstellung und konzeptionelle Optimierung	Betreiberformen und Kooperationen in der

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	GASTGEWERBLICHE LEISTUNGSPROZESSE PLANEN, ORGANISIEREN UND BEURTEILEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
Qualitätsentwicklung in einem gastgewerblichen Unternehmen.	PDCA-Zyklus Total Quality Management Servicekette Arten der Zertifizierung Servicequalität in Deutschland digitales Feedback (Hotelbewertungen im Internet)	eines betrieblichen Prozesses unter Anwendung des TQM Erstellung von Function-Sheets und Checklisten Vergleich und Bewertung von Zertifizierungsalternativen in der Hotellerie Entwicklung von Strategien im Umgang mit digitalem Feedback	Hotellerie Klassifizierung Changemanagement Balanced Scorecard Outsourcing Nachhaltigkeit ISO 9001 Marktforschung
kontrollieren und beurteilen die Leistungserstellung in Beherbergung und Bewirtung nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten.	Controllingaufgaben Controllingorganisation kurzfristige Erfolgsrechnung (KER) Controlling anhand des BAB Kennzahlen: • Wareneinsätze • Prime Cost • Umsatz pro Gast • Umsatz im Beherbergungsbereich • Umsatz im Bewirtungsbereich • Verhältnis zwischen Speisen- und Getränkeumsatz Break-even-Analyse	Ermittlung und Auswertung spezifischer Unternehmensdaten und Kennzahlen Abbildung des betrieblichen Erfolgs im Rahmen der kurzfristigen Erfolgsrechnung	Betriebsabrechnungsbogen (BAB) Kosten- und Leistungsrechnung wirtschaftsmathematische Funktionen
kalkulieren Verkaufspreise.	Divisionskalkulation Äquivalenzziffernrechnung Zuschlagskalkulation: • Stufenschema • Bruttoaufschlag	Berechnung von Preisen in der Beherbergung und bei der Bewirtung Beurteilung unterschiedlicher Kalkulationsarten	Betriebsabrechnungsbogen (BAB) Kosten- und Leistungsrechnung

Die staatlich geprüften Betriebs- wirtinnen und Betriebswirte ...	GASTGEWERBLICHE LEISTUNGSPROZESSE PLANEN, ORGANISIEREN UND BEURTEILEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> • Kalkulationsfaktor Rückwärtskalkulation Prime-Cost-Kalkulation Preisgestaltung mit Deckungsbeitrags- rechnung 		
HINWEIS:	Eine zeitliche Koordinierung mit LF 6 ist hier notwendig, da die Erstellung von Betriebsabrechnungsbögen als Vorwissen benötigt wird.		

5 Handhabung des Lehrplans

Die in Kapitel 2 theoretisch begründete strukturell-curriculare Rahmung impliziert einen anspruchsvollen kompetenzorientierten Unterricht. Um die darin gesetzten Vorgaben unterrichtswirksam zu machen, gilt es, folgende Prämissen zu berücksichtigen:

- Moderner Fachschulunterricht ist *lernerorientiert*, d. h., dass sich alle zu planenden Unterrichtsprozesse primär an Lernprozessen ausrichten sollen, nicht an Lehrprozessen. Lernprozesse sollen einer kasuistisch-operativen Umsetzungslogik (handlungssystematisch) folgen, die von einer theoretisch-abstrakten Objektivierungslogik (fachsystematisch) ergänzt wird.
- Die Zielbildung in den Querschnitt-Lernfeldern erfolgt als Explikation der Lehrplaninhalte durch die Beschreibung von Wissens- und Fertigungszielen. Ihr Umfang und Anspruch bemessen sich aus ihrer jeweiligen Bedeutung für die korrespondierenden fachlich-methodischen Kompetenzen.
- Im Rahmen der beruflichen Lernfelder ist die Explikation beruflicher Handlungen der curriculare Ausgangspunkt der Unterrichtsplanung. Damit wird von Anfang an geklärt, welches Wissen in welchen Handlungszusammenhängen von den Studierenden erworben werden soll. Dabei gilt es, die im Lehrplan vollzogene Beschreibung der Kompetenzen auf einem mittleren Niveau in der konkreten Unterrichtskonzeption adäquat zu den jeweils vorliegenden Rahmenbedingungen und im jeweils aktuellen technisch-produktiven, gestalterischen oder betriebswirtschaftlichen Kontext zu konkretisieren.
- Die genaue Zusammenstellung eines unterrichtsrelevanten Gebildes aus Kompetenzen erfolgt über einen einschlägigen Berufskontext, der dann auch als übergreifende Lernsituation den Gesamtrahmen der jeweiligen Unterrichtseinheit bildet.
- Kompetenzerwerb setzt Verständnisprozesse voraus, die durch eine Problemorientierung des Unterrichts ausgelöst werden. Je anspruchsvoller die Problemstellungen, desto höher das zu erreichende Kompetenzniveau.
- Kompetenzen im Sinne eines verstandenen Handelns erfordern einschlägiges Sach- und Prozesswissen sowie entsprechendes Reflexionswissen mit unmittelbarem Bezug zu dessen berufsspezifischer Nutzung. Daher soll sich der Kompetenzerwerb in sinnvollen Abschnitten zwischen kasuistisch-operativen Phasen (handlungssystematisch) und theoretisch-abstrakten Phasen (fachsystematisch) wechselseitig ergänzen.
- Fachsystematische Lernprozesse gehen von den Fachwissenschaften aus, beinhalten deren Systematiken und bilden damit ein anwendungsübergreifendes Gerüst für das berufliche Handeln. Sie sind zudem der Raum für die Auseinandersetzung mit den mathematisch-naturwissenschaftlichen bzw. gestalterischen Hintergründen. Lernreflexionen beziehen sich hier auf die Kategorien „Wissen“ (kognitive Reproduktion) und „Verstehen“ (kognitive Anwendung).
- Handlungssystematische Lernprozesse gehen von beruflichen Prozessen aus, beinhalten deren Eigenlogik und bilden damit anwendungsbezogene Ankerpunkte für das berufliche Handeln. Lernreflexionen beziehen sich hier auf die Kategorie „Können“ (operative Anwendung).
- Lernerfolgsmessung kann sich im Einzelnen auf „Wissen“, „Verstehen“ oder „Können“ beziehen. Der Anspruch einer Kompetenzdiagnostik kann aber nur dann erfüllt werden, wenn alle drei oben genannten Komponenten *integrativ erhoben* und anhand der Zielkategorien *taxiert* werden.

- Der Erwerb sozial-kommunikativer Kompetenzen erfordert *kollektive Lernformen*, wird aber nicht allein durch diese gewährleistet. Entscheidend ist hier ein bewusster und reflektierter Kompetenzerwerb. Daher sind den Studierenden sozial-kommunikative Kompetenzziele zu vermitteln und deren Erwerb zu thematisieren und zu reflektieren.
- Der Erwerb von Personal- bzw. Selbstkompetenzen erfordert die Akzentuierung motivationaler, affektiver und strategisch-organisationaler Auseinandersetzungen der Studierenden mit sich und ihrem Lernen. Fachschulunterricht sollte daher das Lernen als eigenständigen Lerngegenstand begreifen und dies pädagogisch und methodisch angemessen umsetzen.

6 Literaturverzeichnis

- Bader, R. (2004): Strategien zur Umsetzung des Lernfeld-Konzepts. In: bwp@spezial 1
- BIFIE (Hrsg., 2013): Standardisierte kompetenzorientierte Reifeprüfung. Reife- und Diplomprüfung. Grundlagen – Entwicklung – Implementierung. Unter Mitarbeit von H. Cesnik, S. Dahm, C. Dorninger, E. Dousset-Ortner, K. Eberharter, R. Fless-Klinger, M. Frebort, G. Friedl-Lucyshyn, D. Frötscher, R. Gleeson, A. Pinter, F. J. Punter, S. Reif-Breitwieser, E. Sattlberger, F. Schaffenrath, G. Sigott, H.-S. Siller, P. Simon, C. Spöttl, J. Steinfeld, E. Süss-Stepancik, I. Thelen-Schaefer & B. Zisser. Wien: Herausgeber
- Chomsky, N. (1965): Aspects of the theory of syntax. Cambridge, Mass.: M.I.T. Press
- Erpenbeck, J. / Rosenstiel, L. / Grote S. / Sauter W. (2017): Handbuch Kompetenzmessung: Erkennen, Verstehen und Bewerten von Kompetenzen in der betrieblichen, pädagogischen und psychologischen Praxis. Stuttgart: Schäfer & Pöschel
- Euler, D. / Reemtsma-Theis, M. (1999): „Sozialkompetenzen? Über die Klärung einer didaktischen Zielkategorie.“ In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Heft 2, S. 168-198
- Klafki, W. (1964): „Didaktische Analyse als Kern der Unterrichtsvorbereitung.“ In: Roth, H. / Blumenthal, A. (Hrsg.): Grundlegende Aufsätze aus der Zeitschrift Die Deutsche Schule, Hannover 1964, S. 5-34
- Lerch, S. (2013): „Selbstkompetenz – eine neue Kategorie zur eigens gesollten Optimierung? Theoretische Analyse und empirische Befunde.“ In: REPORT 1/2013, 36. Jg., S. 25-34
- Mandl, H. / Friedrich, H. F. (Hrsg., 2005): Handbuch Lernstrategien. Göttingen: Hogrefe
- Pittich, D. (2013): Diagnostik fachlich-methodischer Kompetenzen. Stuttgart: Fraunhofer IRB Verlag
- Siller, H.-S. / Bruder, R. / Hascher, T. / Linnemann, T. / Steinfeld, J. / Sattlberger, E. (2014): „Stufung mathematischer Kompetenzen am Ende der Sekundarstufe II – eine Konkretisierung.“ In: Roth, J. / Ames, J. (Hrsg.): Beiträge zum Mathematikunterricht. Münster: WTM, S. 1135-1138
- Tenberg, R. (2011): Vermittlung fachlicher und überfachlicher Kompetenzen in technischen Berufen. Theorie und Praxis der Technikdidaktik. Stuttgart: Steiner
- Volpert, W. (1980): Beiträge zur psychologischen Handlungstheorie. Bern: Huber